LES *FEMMES* ET LE COMMERCE

LE RÔLE DU COMMERCE DANS LA PROMOTION DE L'*ÉGALITÉ* HOMMES-FEMMES



GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

LES *FEMMES* ET LE COMMERCE

LE RÔLE DU COMMERCE DANS LA PROMOTION DE *L'ÉGALITÉ* HOMMES-FEMMES

GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

© 2020 Banque internationale pour la reconstruction et le développement/Banque mondiale et Organisation mondiale du commerce
1818 H Street NW, Washington DC 20433
Téléphone: 202-473-1000; Internet: www.worldbank.org

Certains droits réservés

1 2 3 4 23 22 21 20

Cet ouvrage a été établi par les services de la Banque mondiale et de l'Organisation mondiale du commerce avec la contribution de collaborateurs extérieurs. Les observations, interprétations et opinions qui y sont exprimées ne reflètent pas nécessairement les vues de la Banque mondiale, de son Conseil des Administrateurs ou des gouvernements que ceux-ci représentent, ni celles de l'Organisation mondiale du commerce, de ses partenaires ou de ses Membres. Ni la Banque mondiale ni l'Organisation mondiale du commerce ne garantissent l'exactitude des données citées. Les frontières, couleurs, dénominations et toute autre information figurant sur les cartes du présent ouvrage n'impliquent de la part de la Banque mondiale ou de l'Organisation mondiale du commerce aucun jugement quant au statut juridique d'un territoire quelconque et ne signifient nullement la reconnaissance ou l'acceptation de ces frontières.

Rien de ce qui figure dans le présent ouvrage ne constitue ni ne peut être considéré comme une limitation ou une dérogation concernant les privilèges et immunités de la Banque mondiale ou de l'Organisation mondiale du commerce, qui sont expressément réservés.

Droits et autorisations



L'utilisation de cet ouvrage est soumise aux conditions de la licence Creative Commons Attribution 3.0 IGO (CC BY 3.0 IGO) http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo. Conformément aux termes de la licence Creative Commons Attribution, il est possible de copier, distribuer, transmettre et adapter le contenu de l'ouvrage, notamment à des fins commerciales, sous réserve du respect des conditions suivantes:

Mention de la source – L'ouvrage doit être cité de la manière suivante: Banque mondiale et Organisation mondiale du commerce. 2020. *Les femmes et le commerce: Le rôle du commerce dans la promotion de l'égalité hommes-femmes.* Washington: Banque mondiale. DOI:10.1596/978-1-4648-1541-6. Licence: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO

Traductions – Si vous traduisez cet ouvrage dans d'autres langues que l'anglais, le français ou l'espagnol, veuillez ajouter à la mention de la source le déni de responsabilité suivant: *Cette traduction n'a pas été réalisée par la Banque mondiale ou l'Organisation mondiale du commerce et ne doit pas être considérée comme une traduction officielle de ces dernières. Ni la Banque mondiale ni l'Organisation mondiale du commerce ne sauraient être tenues responsables du contenu de la traduction ni des erreurs qui pourraient s'y trouver.*

Adaptations – Si vous adaptez cet ouvrage, veuillez ajouter à la mention de la source le déni de responsabilité suivant: *Cet ouvrage est une adaptation d'une œuvre originale de la Banque mondiale et de l'Organisation mondiale du commerce. Les idées et opinions exprimées dans cette adaptation n'engagent que l'auteur ou les auteurs de l'adaptation et ne sont pas validées par la Banque mondiale ou l'Organisation mondiale du commerce.*

Contenu tiers – La Banque mondiale et l'Organisation mondiale du commerce ne sont pas nécessairement propriétaires de chaque composante du contenu de cet ouvrage. Elles ne garantissent donc pas que l'utilisation d'une composante ou d'une partie quelconque du contenu de l'ouvrage ne porte pas atteinte aux droits des tiers concernés. L'utilisateur du contenu assume seul le risque de réclamations ou de plaintes pour violation desdits droits. Pour réutiliser une composante de cet ouvrage, il vous appartient de juger si une autorisation est requise et de l'obtenir le cas échéant auprès du détenteur des droits d'auteur. Parmi les composantes, on citera, à titre d'exemple, les tableaux, les graphiques ou les images.

Pour tous renseignements sur les droits et licences, s'adresser au Service des publications de la Banque mondiale:

World Bank Publications, The World Bank Group, 1818 H Street NW, Washington DC 20433, États-Unis; adresse électronique: pubrights@worldbank.org.

ISBN (version imprimée): 978-92-870-5315-2
ISBN (version électronique): 978-92-870-5316-9

Illustration de couverture: © Nadezda Grapes. Reproduction avec l'autorisation de Nadezda Grapes; une autorisation est nécessaire pour toute autre utilisation.
Maquette et conception graphique: Rizoma, Bogotá, Colombie.
Maquette et conception graphique des versions française et espagnole: Book Now Limited.

Le numéro de contrôle de la Bibliothèque du Congrès a été demandé.

Table des matières

ix Avant-propos

xi Remerciements

xiii Sigles

1 Aperçu général

3 Le commerce améliore la vie des femmes

7 La nature changeante du commerce crée de nouvelles possibilités pour les femmes

11 De meilleures politiques peuvent aider les femmes à surmonter les difficultés liées au commerce et à maximiser ses avantages

14 Des efforts collectifs pour promouvoir le commerce et l'égalité hommes-femmes

16 Notes

16 Bibliographie

19 Chapitre 1
L'impact du commerce sur les femmes dans leurs différents rôles

20 Messages clés

22 Introduction

27 L'impact du commerce sur les travailleuses

57 L'impact du commerce sur les femmes en tant que productrices et propriétaires d'entreprises

63 L'impact du commerce sur les femmes en tant que consommatrices et dans la prise de décisions

69 Annexe 1A

70 Annexe 1B

72 Annexe 1C

74 Notes

77 Bibliographie

83 Chapitre 2
Comment les contraintes et les possibilités façonnent les rôles des femmes dans le commerce

84 Messages clés

86 Introduction

87 Obstacles limitant la part des gains du commerce revenant aux femmes

121 De nouvelles possibilités permettent aux femmes de tirer parti du commerce

155 Notes

156 Bibliographie

169 Chapitre 3
Réponses politiques pour promouvoir les avantages que les femmes peuvent tirer du commerce

170 Messages clés

171 Priorités pour accroître l'accès des femmes aux marchés

176 Priorités pour accroître la capacité des femmes de participer au commerce international

180 Atténuer les risques découlant du commerce auxquels sont confrontées les femmes

183 Des efforts collectifs pour promouvoir l'autonomisation économique des femmes

195 Mesures de renforcement de l'inclusion

196 Notes

198 Bibliographie

Encadrés

2 **Encadré O.1** Premiers éléments sur l'impact de la COVID-19 sur le commerce et les femmes

24 **Encadré 1.1** Quelques termes et concepts importants

54 **Encadré 1.2** Une politique de marchés publics favorable à l'égalité salariale

61 **Encadré 1.3** Réduction des coûts logistiques relatifs aux engrais et de l'écart de productivité agricole entre hommes et femmes en Éthiopie

88 **Encadré 2.1** Les commerçantes sont plus susceptibles d'être victimes de conflits et de violences

90 **Encadré 2.2** Les marchandises produites par des femmes sont soumises à des droits de douane plus élevés

98 **Encadré 2.3** Les femmes entrepreneurs pakistanaises rencontrent de nombreuses difficultés liées aux mesures non tarifaires

115 **Encadré 2.4** La mobilité géographique des femmes est plus limitée que celle des hommes

121 **Encadré 2.5** Le commerce peut favoriser le développement agricole et contribuer à réduire l'écart de productivité entre les hommes et les femmes

127 **Encadré 2.6** COVID-19: Comment les interruptions de services se répercuteront sur les femmes

133 **Encadré 2.7** Conséquences de la COVID-19 sur les femmes travaillant dans les chaînes de valeur mondiales du secteur manufacturier

136 **Encadré 2.8** Emplois et revenus des femmes dans le secteur des exportations au Viet Nam

142 **Encadré 2.9** Emploi féminin et montée en gamme dans la chaîne de valeur mondiale des dispositifs médicaux au Costa Rica et en République dominicaine

146 **Encadré 2.10** Une plate-forme de commerce électronique en ligne offre aux femmes de nouvelles possibilités de participer au commerce

148 **Encadré 2.11** Analyse ventilée par sexe du commerce électronique et du commerce en ligne en Asie du Sud et en Asie du Sud-Est

175 **Encadré 3.1** Les effets bénéfiques de la facilitation des échanges pour les femmes

185 **Encadré 3.2** La Loi de la Communauté d'Afrique de l'Est sur l'égalité hommes-femmes et le développement

191 **Encadré 3.3** La pertinence croissante des politiques relatives à l'égalité hommes-femmes ressortant des rapports d'examen des politiques commerciales de l'Organisation mondiale du commerce

192 **Encadré 3.4** L'autonomisation économique des femmes dans l'Aide pour le commerce

Graphiques

4 **Graphique O.1** La part moyenne de la main-d'œuvre féminine est plus élevée dans les entreprises manufacturières intégrées au commerce mondial

5 **Graphique O.2** Les femmes sont moins susceptibles d'occuper des emplois informels si elles travaillent dans des secteurs intégrés sur le plan commercial

6 **Graphique O.3** La structure tarifaire actuelle bénéficie aux ménages dirigés par des hommes dans 78% des pays examinés

7 **Graphique O.4** Les inégalités hommes-femmes sont moindres dans les pays plus ouverts au commerce

8 **Graphique O.5** L'emploi des femmes s'est déplacé vers les services (comparaison entre 1991 et 2017)

10 **Graphique O.6** Les entreprises intégrées aux CVM emploient davantage de femmes

22 **Graphique 1.1** L'ouverture commerciale et la libéralisation ont augmenté dans les années 1990 et 2000

23 **Graphique 1.2** Les inégalités hommes-femmes sont moindres dans les pays plus ouverts au commerce, 2017

25 **Graphique 1.3** Les inégalités hommes-femmes reculent avec la spécialisation dans des CVM plus sophistiquées

27 **Graphique 1.4** La part des femmes dans la population active augmente avec la spécialisation des pays dans des activités commerciales et des CVM plus sophistiquées

28 **Graphique 1.5** Comme la participation au commerce implique des activités et des CVM plus sophistiquées, le ratio des salaires des hommes par rapport aux salaires des femmes diminue

29 **Graphique 1.6** Entre 1991 et 2017, le taux d'emploi des femmes a augmenté dans la plupart des économies

30 **Graphique 1.7** L'emploi des femmes se déplace de l'agriculture vers les services (comparaison entre 1991 et 2017)

31 **Graphique 1.8** L'agriculture représente encore une part importante de l'emploi des femmes dans certaines régions (comparaison entre 1991 et 2017)

32 **Graphique 1.9** Les services plus exportables ont enregistré la plus forte croissance en part de l'emploi pour les deux sexes (comparaison entre 1991 et 2017)

33 **Graphique 1.10** La représentation des femmes dans les professions à niveau de compétences élevé a augmenté (comparaison entre 1991 et 2017)

34 **Graphique 1.11** Les pays à faible revenu comptent très peu de femmes dans les professions à niveau de compétences élevé

35 **Graphique 1.12** Les emplois dans le secteur des services exigent un niveau d'éducation plus élevé, tant pour les femmes que pour les hommes

36 **Graphique 1.13** Les professions qualifiées dans l'agriculture et les professions élémentaires concentrent la plus grande proportion de femmes dans les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire de la tranche inférieure

38 **Graphique 1.14** Les femmes sont moins susceptibles d'occuper des emplois informels si elles travaillent dans des secteurs intégrés sur le plan commercial

39 **Graphique 1.15** L'emploi informel reste élevé dans plusieurs régions

41 **Graphique 1.16** Dans les pays en développement et les pays émergents, la part des salaires des femmes dans le secteur manufacturier est nettement plus élevée dans les entreprises qui participent aux échanges commerciaux

42 **Graphique 1.17** Dans les pays en développement, il existe un lien significatif entre l'augmentation des exportations de produits manufacturés et l'augmentation de la part des salaires des femmes

43 **Graphique 1.18** Dans les pays en développement et les pays émergents, la part de la main-d'œuvre féminine dans le secteur manufacturier est nettement plus élevée dans les entreprises qui participent aux échanges commerciaux

44 **Graphique 1.19** Dans les pays en développement et les pays émergents, la part moyenne de la main-d'œuvre féminine est plus élevée dans les entreprises manufacturières qui exportent

46 **Graphique 1.20** Dans les pays en développement et les pays émergents, la part moyenne de la main-d'œuvre féminine est plus élevée dans les entreprises manufacturières intégrées au commerce mondial

46 **Graphique 1.21** La part supplémentaire des femmes dans la main-d'œuvre

des entreprises exportatrices est plus élevée dans les secteurs manufacturiers à faible intensité technologique

46 **Graphique 1.22** Dans le secteur manufacturier, les entreprises gérées par des femmes qui participent aux échanges commerciaux ont une plus grande part de main-d'œuvre féminine que les autres entreprises

48 **Graphique 1.23** L'écart salarial entre les femmes et les hommes persiste

49 **Graphique 1.24** Les hommes travaillent plus d'heures que les femmes, surtout dans les pays à faible revenu

50 **Graphique 1.25** L'écart salarial est moindre dans les pays à revenu intermédiaire que dans les pays à faible revenu

51 **Graphique 1.26** Les écarts salariaux entre les femmes et les hommes se réduisent lorsque les niveaux d'éducation sont plus élevés

52 **Graphique 1.27** Le temps que les femmes passent au travail par rapport aux hommes augmente avec le niveau d'éducation

56 **Graphique 1.28** La relation négative entre la part de la main-d'œuvre féminine et le salaire moyen est moins marquée pour les entreprises qui participent aux échanges commerciaux

56 **Graphique 1.29** La proportion d'entreprises détenues par des femmes, et d'entreprises exportatrices, augmente avec le degré de spécialisation des pays dans des activités plus sophistiquées

58 **Graphique 1.30** Les entreprises détenues par des femmes représentent un faible pourcentage des entreprises de portée mondiale

59 **Graphique 1.31** Plus de 50% des entreprises détenues par des femmes sont concentrées dans des secteurs (marchandises et services) faisant l'objet d'importants obstacles au commerce transfrontières

60 **Graphique 1.32** Les entreprises exportatrices majoritairement détenues par des hommes sont plus performantes et davantage connectées au monde numérique

62 **Graphique B1.3.1** Distribution de la productivité des exploitants agricoles, par sexe

65 **Graphique 1.33** La structure tarifaire actuelle bénéficie aux ménages dirigés par des hommes dans 78% des pays examinés

67 **Graphique 1.34** Les femmes passent beaucoup plus de temps que les hommes à s'occuper des enfants, quel que soit le pays

87 **Graphique 2.1** Les contraintes qui affectent la participation des femmes au commerce sont diverses

92 **Graphique 2.2** Les secteurs employant davantage de femmes sont soumis à des droits de douane plus élevés sur les intrants

93 **Graphique 2.3** En moyenne, les femmes travaillent dans des secteurs de services à moindre intensité commerciale

94 **Graphique 2.4** En moyenne, les femmes sont confrontées à des coûts d'exportation 13% plus élevés que ceux supportés par les hommes

95 **Graphique 2.5** Les procédures douanières et la réglementation pénalisent davantage les petites entreprises

98 **Graphique B2.3.1** Les entreprises dirigées par des femmes pakistanaises appartiennent principalement aux secteurs textile et alimentaire

99 **Graphique B2.3.2** Les mesures liées aux exportations et les procédures d'évaluation de la conformité du Pakistan représentent les principaux obstacles rencontrés par les entreprises dirigées par des femmes

103 **Graphique 2.6** Le taux d'achèvement des études secondaires supérieures

est moins élevé pour les femmes que pour les hommes dans les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire de la tranche inférieure

105 **Graphique 2.7** Les secteurs à forte intensité commerciale emploient davantage de travailleurs formés dans le domaine des STIM

107 **Graphique 2.8** La fracture numérique entre hommes et femmes persiste

109 **Graphique 2.9** La législation a une incidence sur les femmes tout au long de leur vie professionnelle

110 **Graphique 2.10** Avec une meilleure égalité des chances, les femmes sont plus nombreuses à travailler et perçoivent des salaires plus élevés

112 **Graphique 2.11** Les femmes ont moins de chances d'occuper un poste de direction dans les entreprises si elles ne jouissent pas de droits de propriété

113 **Graphique 2.12** Les femmes consacrent beaucoup moins de temps au travail rémunéré que les hommes

116 **Graphique B2.4.1** Les femmes migrent souvent pour des motifs sociaux, tandis que les hommes migrent pour des raisons économiques

123 **Graphique 2.13** La part des services dans l'emploi a régulièrement augmenté, 1970-2010

124 **Graphique 2.14** Les services représentent une part croissante de la valeur ajoutée aux produits agricoles et manufacturés, 2011-2016

127 **Graphique B2.6.1** Les emplois occupés par les femmes nécessitent plus d'interactions directes que ceux occupés par les hommes et offrent moins de possibilités de télétravail

128 **Graphique B2.6.2** Les femmes sont souvent employées dans des secteurs de services qui subissent des perturbations plus importantes

125 **Graphique 2.15** La part de l'emploi féminin dans le secteur manufacturier et agricole est plus faible que dans la plupart des secteurs de services

129 **Graphique 2.16** Les femmes représentent une part importante et croissante des médecins dans les pays de l'OCDE, 2000 par rapport à 2015

129 **Graphique 2.17** Le commerce des services progresse plus rapidement que le commerce des marchandises

130 **Graphique 2.18** La part des entreprises gérées par des femmes est plus élevée dans le secteur des services que dans le secteur manufacturier

134 **Graphique B2.7.1** La baisse des importations américaines a été forte dans de nombreux secteurs manufacturiers en grande partie intégrés aux CVM, premier trimestre 2020

135 **Graphique B2.7.2** Les importations américaines de produits manufacturés en provenance de certains pays ont connu des baisses légèrement plus importantes dans les secteurs qui emploient une forte proportion de la main-d'œuvre féminine travaillant au sein des CVM dans les pays d'origine, premier trimestre 2020

135 **Graphique B2.7.3** Les exportations chinoises de produits manufacturés vers certains pays ont fortement diminué dans les secteurs des vêtements et de la chaussure qui emploient une grande partie de la main-d'œuvre féminine travaillant au sein des CVM dans les pays de destination, premier trimestre 2020

137 **Graphique B2.8.1** L'emploi féminin soutient les exportations du Viet Nam

138 **Graphique 2.19** Les entreprises qui participent aux CVM emploient plus de femmes que les entreprises n'y participant pas

139 **Graphique 2.20** Les PME participent activement aux CVM par le biais des exportations indirectes et des grandes entreprises

141 **Graphique 2.21** Les femmes sont plus susceptibles de travailler à la production que de posséder ou de gérer des entreprises participant aux CVM

143 **Graphique B2.9.1** Une participation féminine forte et durable aux CVM des dispositifs médicaux

144 **Graphique 2.22** Les pays situés à des points élevés de la trajectoire de montée en gamme dans les CVM affichent une plus grande égalité juridique

147 **Graphique B2.10.1** Part et chiffre d'affaires moyen des entreprises dirigées par des femmes, par secteur d'activité

149 **Graphique B2.11.1** Obstacles au commerce électronique, selon le sexe des DG de l'entreprise en Asie du Sud

152 **Graphique 2.23** Les femmes consacrent plus de temps aux tâches ménagères et moins aux activités professionnelles

154 **Graphique 2.24** La probabilité de perdre un emploi en raison de l'automatisation est plus élevée pour les femmes

186 **Graphique 3.1** L'inclusion de dispositions relatives à l'égalité hommes-femmes dans les ACPr n'est pas récente

187 **Graphique 3.2** Les principaux types de dispositions relatives à l'égalité hommes-femmes dans les ACPr

191 **Graphique B3.3.1** Le nombre de rapports d'examens des politiques commerciales rendant compte de politiques relatives à l'égalité hommes-femmes a augmenté

193 **Graphique B3.4.1** La promotion de l'autonomisation économique des femmes fait de plus en plus partie des objectifs de l'Aide pour le commerce

194 **Graphique B3.4.2** Les donateurs et les pays partenaires envisagent la contribution de l'Aide pour le commerce à l'autonomisation économique des femmes par différents moyens

Cartes

53 **Carte 1.1** La discrimination à l'égard des travailleuses persiste dans de nombreux pays

108 **Carte 2.1** L'écart entre les hommes et les femmes propriétaires de téléphones portables est particulièrement important en Afrique et en Asie du Sud

Tableaux

90 **Tableau B2.2.1** Droits de douane imposés dans les principaux marchés de destination, par sexe et par décile salarial

91 **Tableau B2.2.2** Distribution des revenus entre les hommes et les femmes

97 **Tableau 2.1** Les PME des pays en développement considèrent l'accès au financement et les coûts de transport comme des contraintes importantes

102 **Tableau 2.2** Les taux de rejet des demandes de financement du commerce présentées par des entreprises dirigées par des femmes sont plus élevés

146 **Tableau B2.10.1** Comparaison entre les entreprises dirigées par des femmes et les entreprises dirigées par des hommes sur Alibaba

178 **Tableau 3.1** Renforcer la capacité des femmes de faire du commerce – quelques exemples de politiques

Avant-propos

Le commerce a permis de relever les niveaux de vie de milliards de personnes, parmi lesquelles beaucoup de femmes. De nombreuses données empiriques attestent des retombées positives des échanges commerciaux pour la productivité, la concurrence, les revenus, la baisse des prix et le bien-être social. La pandémie de COVID-19 a cependant montré que les échanges pouvaient être gravement perturbés. Dans ce contexte de crise, les femmes risquent de perdre une partie des gains économiques obtenus grâce au commerce. La coopération est donc essentielle afin de préserver les conditions nécessaires à une reprise rapide et de promouvoir un commerce plus inclusif et plus durable pour l'avenir.

Le rapport *Les femmes et le commerce* vise à mettre en lumière un domaine de politique commerciale relativement peu étudié jusqu'ici: le commerce et son impact pour les femmes dans le monde du travail, les modes de consommation et le cadre familial. À première vue, la politique commerciale est neutre, puisqu'aucun pays n'impose de mesures tarifaires ou non tarifaires différentes pour les femmes et les hommes. Pourtant, si on regarde de plus près, on constate que l'incidence des politiques commerciales varie beaucoup pour les femmes et les hommes, et même selon différents groupes de femmes.

Les travaux de recherche étayant ce rapport ont été menés avant la pandémie mondiale, mais les conclusions présentées sont plus pertinentes que jamais. Dans le secteur de la confection par exemple, les mesures de confinement ont entraîné beaucoup d'annulations de commandes et de fermetures d'usines au Bangladesh, au Cambodge et au Viet Nam. Les femmes sont largement majoritaires dans ce secteur, et ce sont elles qui se chargent le plus souvent des achats de vêtements pour la famille. Or les droits de douane sur les vêtements demeurent obstinément élevés par rapport à ceux qui visent d'autres produits manufacturés. Cet écart crée une «taxe rose», qui porte préjudice aux consommatrices dans le monde entier et empêche les travailleuses des pays en développement d'accéder à de plus larges débouchés à l'exportation et à de meilleurs emplois.

L'une des difficultés rencontrées pour analyser cette problématique est le manque de données pertinentes ventilées suivant des critères hommes-femmes. Le présent rapport offre un point de départ pour des recherches dans ce domaine puisqu'il rassemble, pour la première fois, un ensemble de données uniques sur le monde du travail ventilées par genre au niveau sectoriel pour un grand nombre de pays. L'analyse de ces données montre que le commerce est prometteur pour les femmes.

Les entreprises qui font du commerce à l'international emploient davantage de femmes. Dans les pays en développement, les femmes représentent 33% de la main-d'œuvre dans ces entreprises, contre 24% dans les entreprises non exportatrices. Le commerce crée aussi de meilleurs emplois pour les femmes. Dans les pays développés comme dans les économies émergentes, les travailleuses ont presque 50% de chances en plus d'avoir des emplois formels dans les secteurs où les échanges commerciaux sont plus intenses ou qui sont plus intégrés dans les chaînes de valeur mondiales. Dans les pays qui sont plus ouverts (d'après le ratio commerce/PIB) la situation est meilleure s'agissant de l'égalité hommes femmes.

Il sera essentiel de mieux comprendre l'incidence du commerce sur les femmes pour le développement et pour la reprise de l'économie mondiale après la pandémie. Le présent rapport met en évidence plusieurs tendances dont les femmes peuvent tirer parti: l'essor des services, la progression des chaînes de valeur mondiales, et l'expansion de l'économie numérique. Dans ces trois domaines, les femmes ont des possibilités d'augmenter leur part dans la population active, d'accroître leurs compétences et leurs revenus, et de trouver un meilleur équilibre entre leur vie professionnelle et leur vie privée.

Les pays qui exploiteront ces possibilités seront récompensés par une main-d'œuvre plus nombreuse et plus qualifiée, et par un accroissement de la productivité et des revenus. Cependant, pour donner toutes leurs chances aux femmes, il faudrait évaluer les politiques commerciales eu égard à leur impact différencié et supprimer toute «taxe rose» et autres biais implicites. L'ouverture commerciale dans des secteurs clés, comme les services, offre aussi de vastes perspectives pour les femmes. L'adoption de mesures simples pour faciliter les échanges peut avoir des répercussions considérables pour les petites commerçantes. Par exemple, des investissements dans l'éclairage et la sécurité aux frontières ont permis de réduire très nettement le harcèlement envers les femmes en Afrique subsaharienne.

Le présent rapport montre aussi que le commerce peut permettre aux femmes de trouver du travail plus qualifié. Toutefois, cela repose sur la mise en place de politiques complémentaires avec des investissements accrus dans le capital humain, en particulier dans les domaines de l'éducation et de la santé. De tels investissements, encore plus indispensables en vue de la reprise après la COVID-19, donneraient aux femmes les moyens de participer pleinement à l'économie et de tirer parti des technologies numériques. Les politiques complémentaires devraient porter notamment sur l'amélioration de l'accès au financement, y compris au financement du commerce, et sur l'élimination des obstacles juridiques auxquels les femmes se heurtent encore dans beaucoup de pays.

Le commerce n'est pas la panacée pour réduire les disparités entre hommes et femmes. Néanmoins, le présent rapport met en avant des possibilités à saisir pour un commerce plus inclusif. Il illustre la façon dont les gouvernements, les organisations internationales et le secteur privé peuvent - ensemble, dans le cadre d'initiatives complémentaires – faire en sorte que les femmes bénéficient des échanges commerciaux au lieu d'en être les laissées pour compte.

Mari E. Pangestu
Directrice générale
Banque mondiale

Roberto Azevêdo
Directeur général
Organisation mondiale du commerce

Remerciements

Les femmes et le commerce: Le rôle du commerce dans la promotion de l'égalité hommes-femmes est un rapport conjoint de la Banque mondiale et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). La publication a été coordonnée par Maria Liungman et Nadia Rocha de la Banque mondiale et José-Antonio Monteiro et Roberta Piermartini de l'OMC. L'équipe tient à remercier pour leurs conseils et leur soutien les collègues de la Banque mondiale Caroline Freund (Directrice principale, Commerce, investissement et compétitivité), William Maloney (Économiste en chef, Croissance équitable, finance et institutions), le Groupe Égalité hommes-femmes mené par Caren Grown (Directrice principale), et Antonio Nucifora (Responsable, Unité Commerce et intégration régionale), ainsi que les collègues de l'OMC Aegyoung Jung (Conseillère juridique principale du Directeur général) et Robert Koopman (Économiste en chef et Directeur, Division de la recherche économique et des statistiques).

Les principaux auteurs du rapport sont Erik Churchill et Deborah Winkler de la Banque mondiale et José-Antonio Monteiro et Victor Stolzenburg de l'OMC. Les autres auteurs sont Julia Braunmiller, Paul Brenton, Alvaro Espitia, Michael Ferrantino, Tazeen Hasan, Claire Hollweg et Pierre Sauvé (Banque mondiale), et Marc Auboin, Marc Bacchetta, Anoush der Boghossian, Lee-Ann Jackson, Gabrielle Marceau, Stela Rubinova et Ankai Xu (OMC).

Une aide précieuse pour les recherches et des documents de référence ont été fournis par des collègues de la Banque mondiale, de l'OMC et d'autres institutions: Erhan Artuc, Penny Bamber, Floriana Borino, Vicky Chemutai, Christina Constantinescu, Erwin Corong, Vivian Couto, Nicolas Depetris-Chauvin, Karina Fernandez-Stark, Isis Gaddis, Anusha Goyal, Danny Hamrick, Justine Lan, Eunhee Lee, Kevin Lefebre, Maryla Maliszewska, Maria Masood, Ermira Mehmetaj, Dominique van der Mensbrugghe, Enrico Nano, Anne Ong Lopez, Israel Osorio-Rodart, Guido Porto, Bob Rijkers, Samidh Shrestha, Marie Sicat, Andrew Silva, Carmine Soprano, Louise Twinning Ward, Miguel Uribe et Huanjun Zhang.

Tous les documents de référence, les données et les blogs sont accessibles par le site de la Banque mondiale, à l'adresse suivante: https://www.worldbank.org/en/topic/trade/brief/trade-and-gender.

Les coordonnateurs remercient les collègues suivants, à la Banque mondiale, à l'OMC et dans d'autres institutions, pour leurs observations et conseils utiles prodigués à différentes étapes de la préparation du rapport: Kathleen Beegle, Bénédicte de la Brière, Antonia Carzaniga, Aileen Duong Yang, Ana Margarida Fernandez, Marzia Fontana, William Gain, Ejaz Ghani, June Ghimire, Noa Gimelli, Marcus Goldstein, Caren Grown, Lee-Ann Jackson, Kare Johard, Gabrielle Marceau, Guido Porto, Michele Ruta, Heidi Stensland et Kilara Suit.

La production de cette publication a été dirigée par Stephen Pazdan et Patricia Katayama (Banque mondiale) et Anthony Martin (OMC). Mayya Revzina (Banque mondiale) a fourni un appui concernant les droits. L'équipe remercie Stuart Grudgings et Nora Mara (Banque mondiale) pour les services de rédaction. Maria Andrea Santos chez Rizoma s'est chargée du graphisme et de la maquette. Joseph Rebello, Erin Scronce et Torie Smith (Banque mondiale) ont fourni des conseils, des services et un appui en matière de communication et de diffusion.

L'équipe de la Banque mondiale est reconnaissante pour le soutien financier fourni par l'Umbrella Facility for Trade (UF), le Département du développement international du Royaume-Uni (DFID), le Secrétariat d'État à l'économie de la Suisse (SECO), le Ministère des affaires étrangères de la Norvège, le Ministère des affaires étrangères des Pays-Bas et l'Agence de coopération internationale au développement de la Suède (SIDA).

Sigles

ACPr	accord commercial préférentiel
AFE	Accord sur la facilitation des échanges
AGOA	Loi sur la croissance et les perspectives économiques de l'Afrique
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
CAE	Communauté de l'Afrique de l'Est
CVM	chaîne de valeur mondiale
EPC	examen de la politique commerciale
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
IED	investissement étranger direct
ITC	Centre du commerce international
MNT	mesures non tarifaires
MOOC	cours en ligne ouvert à tous
MPME	micro, petites et moyennes entreprises
NPF	nation la plus favorisée
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OMC	Organisation mondiale du commerce
PIB	produit intérieur brut
PMA	pays les moins avancés
PME	petites et moyennes entreprises
SGP	Système généralisé de préférences
STEM	sciences, technologies, ingénierie, mathématiques
TI	technologies de l'information
TIC	technologies de l'information et de la communication
TVA	taxe sur la valeur ajoutée
ZLECAf	Zone de libre-échange continentale africaine

APERÇU GÉNÉRAL

Le présent rapport a pour but d'améliorer la compréhension des effets du commerce et des politiques commerciales sur l'égalité hommes-femmes, et de fournir aux responsables politiques des données attestant les avantages du commerce pour les femmes, ainsi que des solutions possibles. Le cadre conceptuel retenu montre les différents canaux de transmission par lesquels le commerce et les politiques commerciales peuvent avoir une incidence sur les femmes, dans trois rôles économiques clés: le travail, la consommation et la prise de décisions. Le rapport rassemble et analyse également de nouvelles données[1] pour montrer l'impact différencié du commerce et des politiques commerciales sur les femmes et les hommes – en termes de rémunération, de consommation et de bien-être, ainsi que de qualité et de quantité d'emplois disponibles. Une nouvelle analyse empirique fondée sur ces données donne à penser que l'expansion du commerce peut inciter les pays à améliorer les droits des femmes et à accroître leur participation à l'économie.

La publication de ce rapport intervient dans le contexte de la pandémie de COVID-19, qui a mis en évidence les possibilités et les difficultés économiques qui se présentent aux femmes, dont certaines sont liées au commerce. Par exemple, le commerce des marchandises et des services, notamment en ligne, a aidé les femmes à atténuer les effets négatifs de la crise. À l'inverse, la spécialisation des femmes dans la fabrication de vêtements et la fourniture de services touristiques les a rendues plus vulnérables au choc provoqué par cette crise (voir encadré O.1). Dans l'ensemble, étant donné que certains liens commerciaux sont déjà rompus et que la croissance des échanges à court terme reste faible, les femmes risquent de perdre une part importante des gains économiques qu'elles avaient récoltés grâce au commerce.

Encadré O.1 Premiers éléments sur l'impact de la COVID-19 sur le commerce et les femmes

La pandémie de COVID-19 pose de graves difficultés sanitaires et économiques à tous les pays. Certaines données laissent déjà entrevoir que les femmes risquent d'être plus durement touchées que lors de précédentes récessions, en particulier dans les pays à faible revenu (OMC, 2020). Or le commerce est l'un des canaux par lesquels elles sont affectées, en raison des secteurs dans lesquels elles travaillent.

Par exemple, les femmes représentent 60 à 80% de la main-d'œuvre dans la chaîne de valeur mondiale (CVM) du secteur de l'habillement, qui a été gravement touchée par la pandémie. Le volume important de commandes annulées et la fermeture temporaire de magasins de détail ont mis à mal l'industrie mondiale de l'habillement, entraînant la fermeture d'usines au Bangladesh, au Cambodge, au Viet Nam et dans d'autres pays (Devnath, 2020). L'ensemble de la chaîne d'approvisionnement connaît des pertes d'emplois, de la récolte des fibres utilisées pour la confection de textiles à la vente des produits finis en magasin ou en ligne (BoF et McKinsey & Company, 2020). Étant donné que les dépenses d'habillement dépendent fortement de facteurs saisonniers, une part importante des revenus sera définitivement perdue en raison du confinement (Dennis, 2020).

Des secteurs tels que le tourisme et l'hôtellerie, où beaucoup d'employeurs et d'employés sont des femmes, ont été durement touchés par les restrictions imposées par les pays en matière de voyages et de commerce afin d'endiguer la pandémie. Ces secteurs devraient également connaître une reprise relativement lente en raison de la baisse de confiance des consommateurs et de la probabilité que les restrictions visant les déplacements internationaux soient prolongées (OMT, 2020). D'autres secteurs, y compris la restauration et l'artisanat, qui dépendent du tourisme et emploient une grande proportion de femmes, ont également subi des répercussions.

Les mesures de confinement et de distanciation sociale ont conduit certaines entreprises à adopter ou à développer le télétravail afin d'assurer la continuité de leurs activités. Cependant, beaucoup de femmes ne peuvent tout simplement pas télétravailler, en particulier dans des secteurs tels que l'industrie légère ou le commerce de détail, qui nécessitent des interactions directes (Adams-Prassl *et al.*, 2020). Leur niveau de connaissance des technologies de l'information beaucoup plus faible et leur charge beaucoup plus importante pour la garde des enfants, en raison de la fermeture des écoles, les empêchent également de travailler à distance. En outre, la diminution des ressources financières menace davantage la survie des entreprises détenues par des femmes.

Comme le montre ce rapport, les femmes sont souvent plus vulnérables que les hommes sur le plan économique et sont donc moins résilientes face à la crise. Au sortir de la crise actuelle, il est important que les gouvernements favorisent une croissance à long terme incluant les femmes en s'attaquant aux obstacles auxquels elles sont confrontées. Même si la majeure partie du présent rapport a été établie avant le début de la pandémie de COVID-19, les responsables politiques peuvent s'appuyer sur les enseignements qu'il contient pour trouver des moyens de faire en sorte que le commerce continue à bénéficier aux femmes.

Le commerce améliore la vie des *femmes*

Dans un monde intégré, la pression concurrentielle générée par le commerce augmente le coût de la discrimination à l'égard des femmes. Les pays qui ne permettent pas aux femmes de participer pleinement à l'économie sont moins compétitifs au niveau international, en particulier ceux dont les industries d'exportation emploient une forte proportion de femmes (Banque mondiale, 2011).

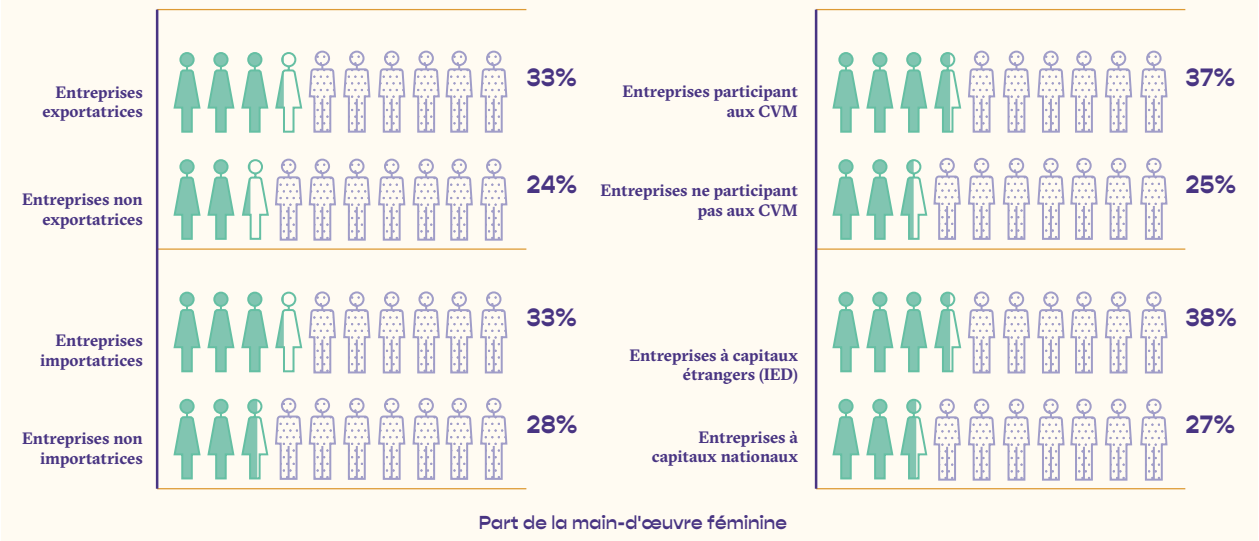
L'analyse inédite réalisée aux fins du présent rapport confirme que le commerce peut améliorer considérablement les perspectives économiques pour les femmes, en augmentant l'emploi et les salaires, en créant de meilleurs emplois et en réduisant les coûts. Cependant, ces effets positifs ne se concrétiseront que si les obstacles qui pèsent sur les femmes sont levés, et si des politiques appropriées visant à faire face aux coûts d'ajustement sont mises en place. Voici quelques points marquants qui ressortent de cette analyse:

- Les entreprises qui participent au commerce international emploient davantage de femmes. Dans les pays en développement, les femmes représentent 33,2% de la main-d'œuvre dans ces entreprises, contre seulement 24,3% dans les entreprises non exportatrices et 28,1% dans les entreprises non importatrices (graphique O.1). Les femmes sont également mieux représentées dans les entreprises participant aux CVM et à capitaux étrangers. Elles représentent ainsi 36,7% de la main-d'œuvre des entreprises participant aux CVM et 37,8% de la main-d'œuvre des entreprises à capitaux étrangers, soit respectivement 10,9 et 12,2 points de pourcentage de plus



Crédit: © Frame China/Shutterstock.com. Reproduction autorisée; une autorisation est nécessaire pour toute autre utilisation.

Graphique O.1 La part moyenne de la main-d'œuvre féminine est plus élevée dans les entreprises manufacturières intégrées au commerce mondial



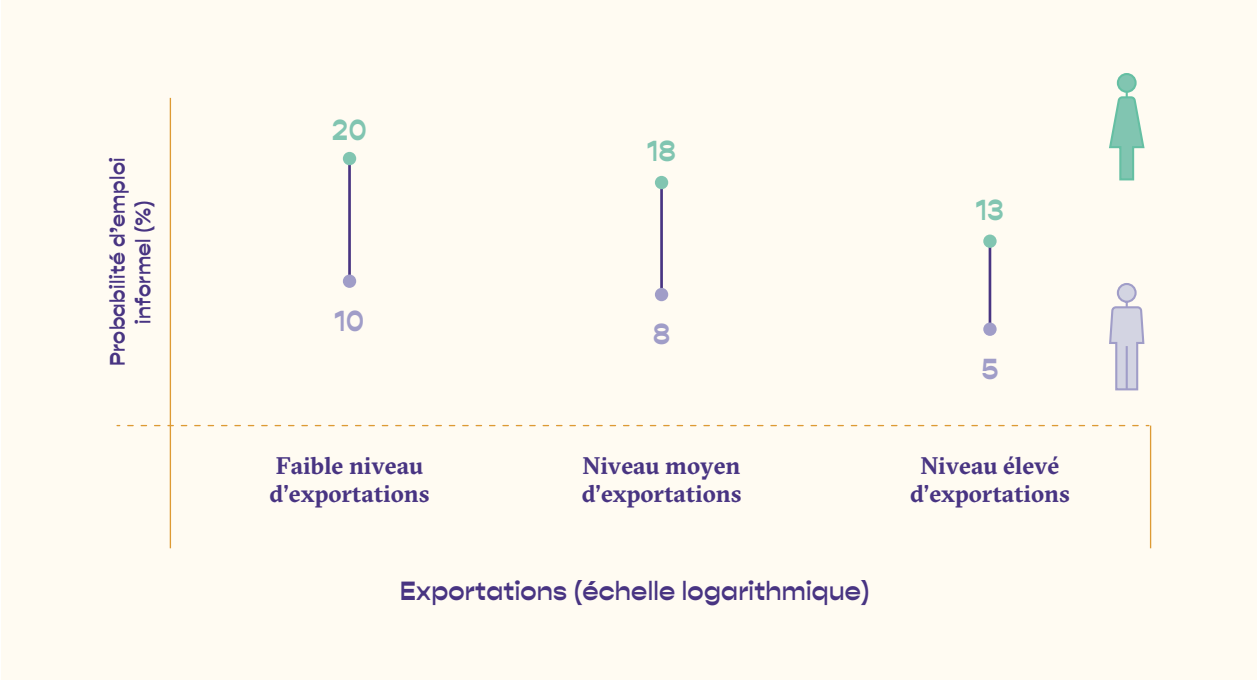
Source: Rocha et Winkler, 2019, d'après les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises.
Note: Le graphique montre les moyennes pondérées par type d'entreprise, le nombre d'employés permanents étant utilisé comme facteur de pondération. Les entreprises exportatrices sont des entreprises pour lesquelles la part des exportations (directes ou indirectes) représente au moins 10% du total des ventes. Pour les entreprises importatrices, la part des intrants importés représente au moins 10% du total des intrants. Les entreprises participant aux CVM sont classées à la fois comme exportatrices et importatrices. Les entreprises à capitaux étrangers (IED) comptent une participation étrangère au capital d'au moins 10%.

que dans les entreprises qui ne participent pas aux CVM et les entreprises à capitaux nationaux. Dans des pays tels que le Maroc, la Roumanie et le Viet Nam, les femmes représentent au moins 50% de la main-d'œuvre des entreprises exportatrices, qui ont créé des emplois pour plus de 5 millions d'entre elles, soit environ 15% de la population active féminine.

· Le commerce accroît les salaires des femmes et l'égalité économique. Au niveau mondial, les femmes perçoivent une part plus faible des salaires. Lorsque les pays en développement doublent leurs exportations de produits manufacturés – un phénomène caractéristique de l'ouverture au commerce – la part des femmes dans le total des salaires du secteur augmente de 5,8 points de pourcentage en moyenne, grâce à une augmentation de l'emploi combinée à une rémunération plus élevée. En Afrique, la libéralisation des échanges pourrait contribuer à combler les écarts de salaires, en particulier pour les travailleuses qualifiées. L'analyse de la mise en œuvre de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) suggère que, d'ici à 2035, les salaires de la main-d'œuvre féminine qualifiée et non qualifiée augmenteraient de 4,0% et de 3,7% respectivement (par rapport aux niveaux de référence), contre une augmentation de 3,2% pour l'ensemble de la main-d'œuvre masculine (Banque mondiale, à paraître). Cette augmentation équivaut à environ deux semaines de salaire supplémentaires chaque année, ce qui est suffisant pour qu'une femme qui gagne 5 dollars EU par jour puisse payer les fournitures personnelles, les fournitures scolaires et l'uniforme d'un membre de sa famille pendant toute une année scolaire.

· Le commerce crée des emplois de meilleure qualité pour les femmes. Dans les économies en développement comme dans les économies émergentes, les travailleuses des secteurs à niveau élevé d'exportations ont plus de chances d'être employées formellement, ce qui leur donne

Graphique O.2 Les femmes sont moins susceptibles d'occuper des emplois informels si elles travaillent dans des secteurs intégrés sur le plan commercial



Source: Enquêtes de la Banque mondiale auprès des ménages pour les années les plus récentes disponibles, https://www.enterprisesurveys.org/en/data; base de données ventilées par sexe sur la main-d'œuvre de la Banque mondiale, http://datatopics.worldbank.org/gdld/.
Note: Le graphique montre la probabilité qu'une femme ait un emploi informel, l'informalité étant définie par un travail non rémunéré. Les niveaux «faible», «moyen» et «élevé» correspondent aux observations se situant en-dessous du 25ème percentile, entre le 25ème et le 75ème percentile et au-dessus du 75ème percentile, respectivement. Voir l'annexe 1A (chapitre 1 du présent rapport).

accès à des prestations, des formations et une sécurité. La probabilité d'être employée de manière informelle passe de 20% dans les secteurs à faible niveau d'exportations à 13% dans les secteurs à niveau élevé d'exportations (graphique O.2). Globalement, le taux d'informalité diminue plus fortement pour les femmes (7 points de pourcentage) que pour les hommes (4 points de pourcentage).

· L'ouverture commerciale peut améliorer le bien-être des femmes. Des données concernant les États-Unis indiquent que les produits spécifiquement consommés par les femmes sont soumis à une charge tarifaire plus élevée (Gailes *et al.*, 2018). Cette charge plus lourde est due à l'application de droits de douane plus élevés et à des dépenses plus importantes des consommatrices consacrées à des produits importés. Dans le secteur des textiles, par exemple, la charge tarifaire sur les vêtements pour femmes était supérieure de 2,77 milliards de dollars EU à celle sur les vêtements pour hommes, et cet écart s'est creusé d'environ 11% en termes réels entre 2006 et 2016. En conséquence, la libéralisation tarifaire permettrait de réduire les coûts pour les consommatrices et d'améliorer leur bien-être. D'après une étude récente portant sur un échantillon de 54 pays en développement, l'élimination des droits d'importation pourrait entraîner une augmentation du revenu réel des ménages dirigés par des femmes par rapport à ceux dirigés par des hommes dans plus des trois quarts des pays considérés. En comparaison avec les ménages dirigés par des hommes, ceux que dirigent des femmes consacrent une part plus importante de leurs revenus aux produits agricoles (denrées alimentaires), qui sont généralement soumis à des tarifs

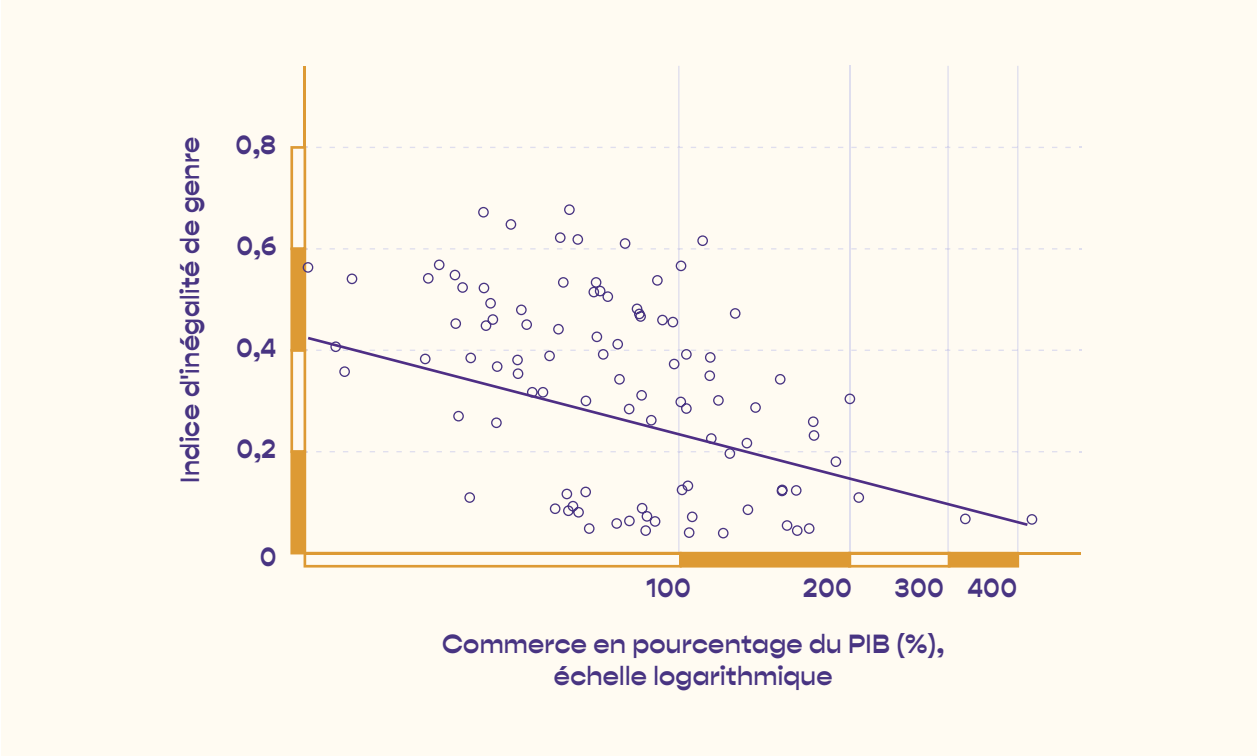
Graphique O.3 La structure tarifaire actuelle bénéficie aux ménages dirigés par des hommes dans 78% des pays examinés



Source: D'après des estimations de Depetris-Chauvin et Porto, à paraître.
Note: L'écart hommes-femmes est mesuré par la différence de gain en termes de bien-être (revenu réel) résultant de la libéralisation du commerce pour les ménages dirigés par des femmes par rapport à ceux dirigés par des hommes. Pour chaque pays, l'indice combine la structure de la protection avec la structure des dépenses et des revenus. Les conventions de la Banque mondiale relatives à la dénomination des pays ont été utilisées.

plus élevés, et une part plus faible de leurs revenus provient des salaires. Les autres sources de revenus comprennent la production de services domestiques pour leur propre consommation (y compris la préparation des repas, le nettoyage des vêtements et la garde d'enfants), les transferts sociaux en nature et les autres transferts courants reçus. Ces ménages pourraient donc gagner jusqu'à 2,5% de revenu réel de plus que les ménages dirigés par des hommes grâce à l'élimination des droits d'importation (graphique O.3). Dans des pays tels que le Burkina Faso ou le Cameroun, l'élimination des distorsions au niveau des politiques commerciales se traduirait pour les femmes par un gain équivalent aux dépenses annuelles consacrées à l'éducation ou à la santé.

Graphique O.4 Les inégalités hommes-femmes sont moindres dans les pays plus ouverts au commerce

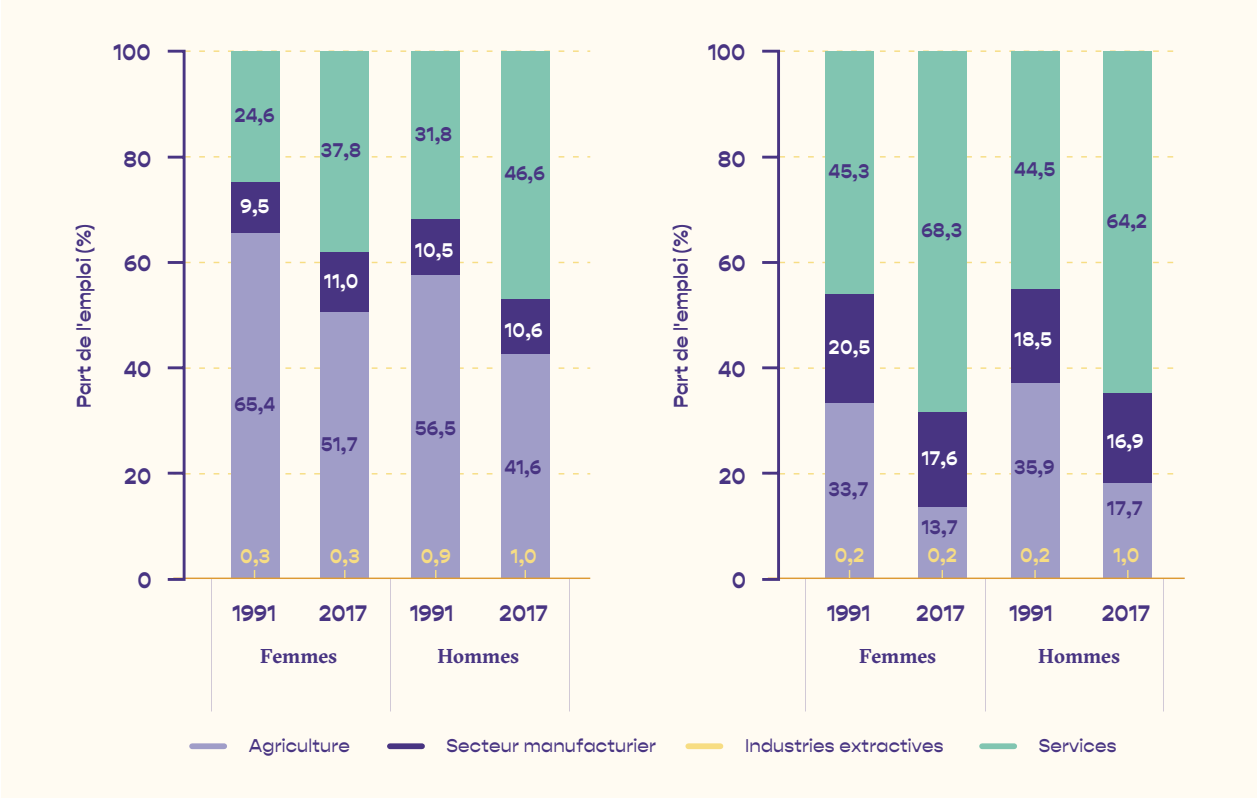


Source: D'après des données issues de l'Indice d'inégalité de genre du Programme des Nations Unies pour le développement (http://hdr.undp.org/en/data) et des Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale (https://datacatalog.worldbank.org/dataset/world-development-indicators).
Note: L'Indice d'inégalité de genre mesure les inégalités hommes-femmes pour trois aspects importants du développement humain: la santé reproductive (taux de mortalité maternelle et taux de fécondité des adolescentes), l'autonomisation (proportion de sièges parlementaires occupés par des femmes et part des hommes et des femmes de plus de 25 ans ayant fait des études secondaires), et statut économique (taux d'activité de la population des deux sexes parmi les personnes âgées de 15 ans et plus).

La nature changeante du commerce crée de nouvelles possibilités pour les *femmes*

De manière empirique, on constate que dans les pays qui sont plus ouverts au commerce (d'après le ratio commerce/PIB) la situation est meilleure s'agissant de l'égalité hommes-femmes (graphique O.4). La libéralisation des échanges va de pair avec une plus grande accumulation de connaissances et de compétences (c'est-à-dire de capital humain), et plus d'égalité entre les sexes (Schultz, 2007). Le commerce peut également inciter les pays à accorder aux femmes plus de droits juridiques et un meilleur accès à des ressources essentielles telles que l'éducation et la technologie. L'amélioration des droits des femmes favorise aussi le développement du commerce, créant un cercle vertueux entre l'accroissement des échanges et l'égalité. À l'inverse, de fortes inégalités entre les femmes et les hommes sont associées à une moindre diversification des produits et des exportations. Cela est particulièrement vrai dans les pays à faible revenu, où les disparités hommes-femmes en matière d'éducation et sur le marché du travail diminuent le potentiel d'innovation (Kazandjian *et al.*, 2019).

Graphique O.5 L'emploi des femmes s'est déplacé vers les services (comparaison entre 1991 et 2017)



Source: Département de statistique de l'Organisation internationale du travail, https://www.ilo.org/shinyapps/bulkexplorer46/?lang=fr&segment=indicator&id=EMP_2EMP_SEX_ECO_NB.
Note: Emploi par secteur, d'après les estimations modélisées de l'Organisation internationale du travail, mai 2018. La construction et les services publics sont inclus dans les services.



Crédit: © Rawpixel.com/ Shutterstock.com. Reproduction autorisée; une autorisation est nécessaire pour toute autre utilisation.

Le rôle croissant des services dans l'économie et le commerce mondiaux, l'essor des CVM et l'adoption de nouvelles technologies numériques offrent aux femmes de nouvelles et formidables possibilités de mieux tirer parti des avantages du commerce. L'amélioration de leur productivité dans ces secteurs est essentielle pour réduire l'écart avec les hommes, en particulier pour les femmes les plus vulnérables.

La «servicification» de l'économie

Les services jouent un rôle de plus en plus important dans la création d'emplois, la production économique et le commerce dans les pays à tous les niveaux de développement. Les secteurs des services créent aujourd'hui la plupart des emplois dans le monde, et ce plus tôt dans le processus de développement. On parle parfois de «servicification» pour désigner cette tendance. Depuis 2005, la croissance moyenne du commerce des services dans le monde a été environ 17% plus élevée que la croissance moyenne du commerce des marchandises (OMC, 2019).

L'économie des services, y compris le commerce des services et l'investissement, constitue une source importante de croissance inclusive (Ngai et Petrongolo, 2017). Entre 1991 et 2017, la part de l'emploi dans les secteurs des services a augmenté pour les femmes et les hommes respectivement de 13 et 15 points de pourcentage. Plus des deux tiers des femmes dans les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure ou à revenu élevé étaient employées dans le secteur des services en 2017, contre 45% en 1991. Dans les pays à faible revenu et les pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, cette proportion est passée de 25% à 38% au cours de la même période. La tendance est similaire pour les hommes mais moins marquée (graphique O.5).

Plus le niveau de développement d'un pays augmente, plus les compétences demandées dans les secteurs des services sont poussées, ce qui a conduit à une proportion croissante de femmes occupant des emplois hautement qualifiés par exemple en tant que gestionnaires d'entreprises, professionnelles de la santé ou enseignantes. Elles représentent aujourd'hui près de 40% de la main-d'œuvre hautement qualifiée des secteurs des services dans les pays à revenu élevé, soit une augmentation de 33% depuis 1991. Dans les pays à faible revenu, l'augmentation a été de 11% depuis 1991. Et bien que cette part ne soit que de 3% dans les pays à faible revenu, le potentiel continue d'augmenter.

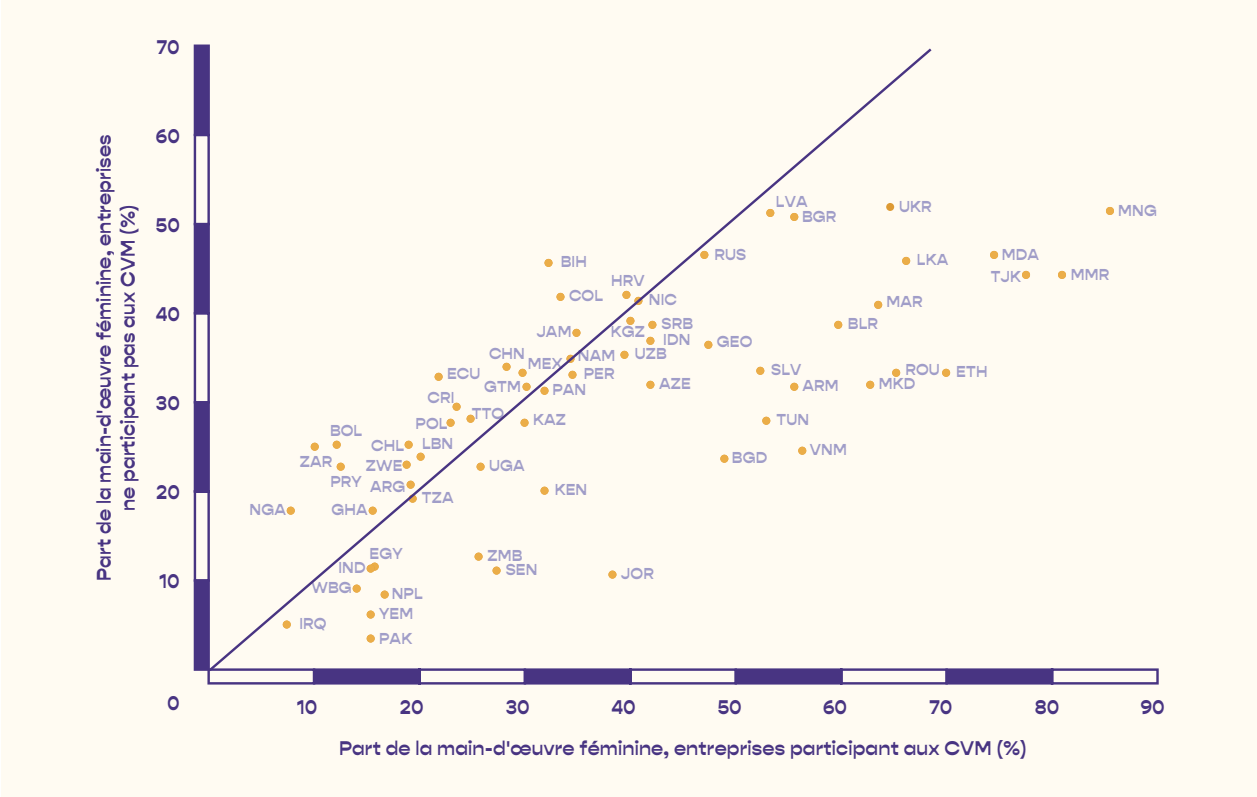
L'essor des CVM

Le commerce international est de plus en plus dominé par les chaînes de valeur mondiales (CVM), qui répartissent les différentes étapes de la production entre différents pays. Elles offrent des possibilités de croissance des exportations, d'emploi, d'augmentation des revenus et de transfert de connaissances et de technologies. La probabilité pour les femmes qui travaillent dans les CVM d'occuper un emploi formel est 10 points de pourcentage plus élevée que pour les femmes travaillant dans des secteurs peu intégrés dans les CVM.

À l'échelle mondiale, les entreprises qui exportent et importent emploient plus de femmes que celles qui ne participent pas aux CVM (graphique O.6). Les entreprises à capitaux étrangers ainsi que celles qui exportent ou importent comptent également en moyenne une plus grande proportion de main-d'œuvre féminine. Cette relation est particulièrement forte pour les entreprises qui participent aux CVM. Le fait de travailler dans les CVM peut également avoir des effets positifs indirects sur d'autres aspects de la vie des femmes, tels que l'éducation. Au Bangladesh, par exemple, les jeunes femmes des villages concernés par le secteur de la confection – un secteur à forte intensité d'exportation – se marient et ont des enfants plus tard, et les jeunes filles bénéficient d'un an et demi de scolarisation supplémentaire (Heath et Mobarak, 2015).

Le défi posé par les CVM est de garantir aux femmes un meilleur accès à des tâches et des professions plus qualifiées. La main-d'œuvre féminine est encore généralement concentrée dans des postes peu qualifiés et dans des emplois non-cadres. Avec la diffusion de pratiques de

Graphique O.6 Les entreprises intégrées aux CVM emploient davantage de femmes



Source: Rocha et Winkler, 2019, d'après des données issues des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises pour les années disponibles les plus récentes, https://www.enterprisesurveys.org/en/data.
Note: Chaque point correspond à une observation (pays-année). L'axe des abscisses représente la part des femmes dans la main-d'œuvre, pondérée en fonction du nombre d'emplois, au sein des entreprises qui exportent et importent («participant aux CVM») pour chaque pays-année. L'axe des ordonnées indique la part des femmes dans la main-d'œuvre, pondérée en fonction du nombre d'emplois, au sein des entreprises qui n'exportent et n'importent pas («ne participant pas aux CVM») pour chaque pays-année. La liste des codes pays est disponible à l'adresse suivante: https://www.iso.org/obp/ui/#search/code/.

gestion plus inclusives, les CVM pourraient offrir davantage de missions aux femmes, d'autant plus à mesure que les pays orientent leur économie vers des segments industriels de haute technologie et à forte intensité de capital pour le marché d'exportation.

L'essor des technologies et du commerce numériques

Les capacités et l'accessibilité croissantes offertes par les technologies numériques pourraient aider les femmes à tirer encore plus profit du commerce. Elles font généralement face à des obstacles beaucoup plus élevés que les hommes en la matière. Outre la discrimination, elles sont en effet confrontées à des difficultés plus importantes pour l'accès au financement, à des coûts de l'activité commerciale plus élevés et à un accès plus limité à l'information et aux marchés. Les nouvelles plates-formes en ligne leur donnent la possibilité de contourner ces obstacles et de développer leurs compétences entrepreneuriales, tout en leur offrant une flexibilité pouvant les aider à concilier le travail et les autres responsabilités.

Les plates-formes numériques, tant dans les économies développées que dans les économies en développement, ont enregistré au fil des ans une forte augmentation des entreprises détenues par des femmes, en particulier des micro et petites entreprises. Des services d'éducation et de santé sont de plus en plus commercialisés en ligne, ce qui non seulement accroît l'accès des femmes, mais leur offre également de meilleures possibilités d'emploi dans des secteurs où elles sont moins victimes de discrimination.

De meilleures politiques peuvent aider les *femmes* à surmonter les difficultés liées au commerce et à maximiser ses avantages

La plupart des éléments dont on dispose démontre l'impact positif du commerce sur l'égalité hommes-femmes. Toutefois, pour que les femmes puissent en bénéficier, les responsables politiques doivent remédier activement aux difficultés que le commerce lui-même peut créer tout en mettant en œuvre des politiques complémentaires qui permettent aux femmes de participer pleinement à l'économie.

Trois grandes difficultés se posent pour faire en sorte que l'accroissement du commerce ait un impact positif sur les femmes. Premièrement, bien que la corrélation globale entre le revenu national, le commerce et l'égalité hommes-femmes soit élevée, certains pays ont montré que la croissance n'en dépendait pas nécessairement. Plusieurs pays riches en ressources sont ainsi devenus des pays à revenu élevé sans intégrer les femmes dans la population active; l'égalité peut accroître les gains tirés du commerce, mais il est possible d'en profiter tout en maintenant des politiques discriminatoires. Une plus grande égalité hommes-femmes favoriserait cependant encore davantage les échanges et la croissance économique, y compris dans ces pays. L'impact positif du commerce dépend donc de la volonté des gouvernements et de leur engagement en faveur de la diversité et de l'égalité hommes-femmes dans l'économie.

Deuxièmement, bien que les avantages globaux du commerce soient positifs, les coûts localisés peuvent, en l'absence de politiques d'ajustement pertinentes, avoir un effet négatif sur certaines femmes en fonction de leur rôle dans l'économie, de leurs compétences, des secteurs dans lesquels elles travaillent et de leur situation géographique. Étant donné que les femmes sont très majoritaires dans les emplois peu qualifiés, elles sont particulièrement vulnérables aux chocs liés au commerce qui exposent directement les secteurs d'activité à dominante féminine à la concurrence étrangère ou aux licenciements résultant de l'introduction de nouvelles technologies. De même, les travailleuses agricoles sont particulièrement vulnérables aux importations, car il est plus probable qu'elles pratiquent une agriculture de subsistance moins productive.

Troisièmement, les femmes se heurtent encore à un large éventail d'obstacles qui les empêchent de tirer parti de possibilités commerciales: on peut citer des obstacles politiques et juridiques, des normes socioculturelles sexistes, des obstacles tarifaires et non tarifaires plus élevés, et un manque d'accès à la technologie, au financement et à l'éducation.

Ces difficultés sont amplifiées par le manque de données ventilées par sexe. Étant donné la complexité et la spécificité de la relation entre le commerce et les questions de genre, des données ventilées sont nécessaires pour évaluer l'impact différencié des politiques et des obstacles divers sur les femmes et les hommes. Bien que davantage de travail et de ressources soient nécessaires pour améliorer la disponibilité des données à des fins d'analyse, une meilleure collecte de données sur le commerce et l'égalité hommes-femmes peut aider les responsables politiques à élaborer et à mettre en œuvre des mesures ciblées, transparentes et efficaces.

Maximiser les avantages du commerce pour les femmes grâce à des politiques qui améliorent leur accès aux marchés

La politique commerciale elle-même est déterminante pour réduire les coûts auxquels les femmes sont confrontées et améliorer leur accès aux marchés internationaux. Les mesures commerciales discriminatoires, qui rendent les secteurs d'activité à dominante féminine moins compétitifs et moins productifs que ceux à dominante masculine, sont très répandues. On peut améliorer l'accès des femmes aux marchés en s'attaquant aux mesures tarifaires et non tarifaires qui nuisent aux commerçantes et aux consommatrices, en facilitant les échanges de manière à leur permettre de faire du commerce aussi facilement et dans d'aussi bonnes conditions de sécurité que les hommes, et en élargissant l'accès au financement qui leur donne les moyens de se connecter aux marchés internationaux.

Réduire les obstacles tarifaires et non tarifaires

Bien que la plupart des droits appliqués soient relativement bas, en particulier dans les pays à revenu élevé, ils restent importants pour certains produits que les gouvernements considèrent comme sensibles. Les travailleuses, en particulier dans les économies en développement, pâtissent de tarifs obstinément élevés sur les produits agricoles. De même, les droits de douane sur les textiles, plus élevés que pour des produits manufacturés similaires, affectent doublement les femmes, qui constituent à la fois les principales consommatrices et la majorité de la main-d'œuvre dans ce secteur (Taylor et Dar, 2015). Une étude consacrée à l'Inde montre que les produits fabriqués surtout par des femmes sont soumis en moyenne à des droits de douane 6 points de pourcentage plus élevés que ceux qui sont fabriqués surtout par des hommes sur les marchés d'exportation (Mendoza, Nayyar et Piermartini, 2018).

De la même manière, les mesures non tarifaires discriminatoires et non transparentes nuisent aux commerçantes. Elles augmentent les coûts de mise en conformité liés aux procédures, aux règlements et aux normes, ce qui peut être particulièrement pesant pour les petites entreprises ayant peu d'expérience dans le commerce, comme c'est le cas pour de nombreuses entreprises détenues par des femmes. L'élimination des différences tarifaires entre les hommes et les femmes (pour les mêmes produits) ou la réduction, voire la suppression des droits de douane appliqués concernés aideraient les femmes chefs d'entreprise à accéder à des marchés plus nombreux et plus importants.

Réduire les obstacles au commerce des services

Les coûts du commerce des services sont presque deux fois plus élevés que ceux du commerce des marchandises, et ils résultent en grande partie d'obstacles liés aux politiques (OMC, 2019). Une plus grande ouverture offrirait donc de nombreuses possibilités de gains pour l'économie en général et pour les femmes en particulier. Le manque de concurrence diminue la productivité des entreprises de services et augmente les coûts d'exploitation de toutes les entreprises de l'économie. Les services jouent un rôle clé en tant que facteurs de production pour l'agriculture, l'industrie manufacturière et les autres entreprises de services. Lorsque les transports, la finance ou encore l'énergie sont protégés de la concurrence, cela risque de freiner la croissance de la productivité (et donc les revenus) de toute une économie. Il y a alors de graves conséquences pour les femmes, car elles sont plus nombreuses dans les services que dans l'industrie manufacturière, et parce que des services efficaces aident à résoudre

certaines des difficultés qu'elles rencontrent. Des transports et des services financiers plus efficaces et moins coûteux, par exemple, contribuent à accroître leur mobilité tout en réduisant les contraintes financières.

Renforcer le commerce transfrontières grâce à la facilitation des échanges et au financement du commerce

Les femmes qui font du commerce transfrontières de marchandises subissent un certain nombre de contraintes, notamment en matière de temps et de compétences, de prescriptions douanières et d'accès au financement; elles sont aussi davantage exposées à l'extorsion et au harcèlement physique. Ces difficultés sont particulièrement marquées pour les petites commerçantes des économies en développement et des pays les moins avancés.

L'élaboration et la mise en œuvre de mesures efficaces de facilitation des échanges reposent sur l'identification des difficultés et des obstacles spécifiques auxquels sont confrontés les commerçants, y compris les femmes. L'adoption et l'application de politiques nationales conformes aux engagements pris dans le cadre de l'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges (AFE) peuvent servir de catalyseur pour les commerçantes en créant des processus douaniers prévisibles et efficaces, en réduisant les délais de dédouanement et les coûts, en diminuant les possibilités de pratiques frauduleuses à la frontière, et en favorisant une plus grande participation des femmes aux mécanismes de décision en matière de facilitation des échanges.[2]

L'accès limité au financement du commerce, en particulier au crédit à court terme, est un problème mondial qui touche les femmes de manière disproportionnée et limite les possibilités des commerçantes. Améliorer l'accès à ce financement peut donc contribuer à l'autonomisation des entreprises détenues et gérées par des femmes.

Accroître la capacité des femmes à participer au commerce international

La mesure dans laquelle les femmes peuvent tirer parti des possibilités commerciales ne dépend pas seulement des politiques en la matière. Les investissements dans l'éducation, les systèmes de santé et les infrastructures peuvent leur fournir le capital humain dont elles ont besoin pour tirer profit du commerce, en particulier en tant que travailleuses. Améliorer l'accès à l'éducation, aux ressources financières, aux technologies numériques et à l'information peut réduire davantage certaines des difficultés qui touchent les femmes plus que les hommes. Au niveau macroéconomique, le bon fonctionnement des marchés des capitaux et du travail, la stabilité macroéconomique et une gouvernance efficace – y compris la réduction des inégalités hommes-femmes – sont des éléments essentiels pour maximiser les bénéfices du commerce.

Pour que les femmes puissent tirer pleinement parti du commerce, les attitudes socioculturelles doivent évoluer. Les politiques commerciales ne peuvent pas effacer les obstacles juridiques et socioculturels qui empêchent les femmes d'ouvrir un compte bancaire, de gérer leur propre entreprise, de travailler dans certains secteurs ou de traverser les frontières. Ces obstacles discriminatoires augmentent souvent le coût de la formalisation pour les commerçantes et les entrepreneuses, les obligeant à gagner leur vie dans le secteur informel. Or l'informalité diminue la sécurité de l'emploi et l'accès aux ressources, notamment à des formations et à un soutien financier.

Veiller à ce que les femmes vulnérables ne soient pas laissées pour compte

Lorsque les gouvernements élaborent des politiques commerciales, ils doivent veiller à ce que certains segments vulnérables de la population féminine ne soient pas laissés pour compte. Pour profiter des progrès économiques, il faut s'ajuster au changement économique; il



Crédit: © Syda Productions/Shutterstock.com. Reproduction autorisée; une autorisation est nécessaire pour toute autre utilisation.

en va de même pour tirer profit du commerce. L'accroissement des échanges et l'innovation technologique peuvent causer des perturbations dans certains secteurs, lorsque l'activité économique se déplace vers des domaines plus productifs dans lesquels un pays dispose d'un avantage comparatif. Les femmes sont particulièrement vulnérables à ce type de perturbations, car 80% d'entre elles occupent des emplois peu ou moyennement qualifiés, davantage exposés au risque d'automatisation.

Une aide à l'ajustement commercial bien ciblée et financée de manière adéquate, grâce à une combinaison de politiques en matière de travail, de compétitivité et de compensation, peut aider les travailleurs à gérer le coût d'ajustement, tout en faisant en sorte que l'économie bénéficie autant que possible des changements (Bacchetta, Milet et Monteiro, 2019; OMC, 2017). Outre l'amélioration de l'efficience économique, les politiques d'ajustement sont un moyen de compenser les pertes subies par ceux qui pâtissent des perturbations ou de conserver un soutien politique en faveur de l'innovation et de l'ouverture commerciale.

Des efforts collectifs pour promouvoir le commerce et l'égalité hommes-femmes

Au fil du temps, les gouvernements, les organisations internationales et certaines entreprises du secteur privé ont de plus en plus tenu compte de la problématique hommes-femmes dans leurs activités liées au commerce. L'adoption de cette pratique

est en partie due à la pression de la société civile, et en particulier des organisations de femmes, qui ont activement exprimé leurs préoccupations dans le domaine du commerce aux niveaux national, régional et international.

À ces différents échelons, des gouvernements ont adopté des politiques plus soucieuses de l'égalité hommes-femmes. Dans le cadre de la préparation des négociations commerciales, certains utilisent désormais un système d'évaluation de l'incidence sur l'égalité hommes-femmes pour les nouvelles lois, nouvelles politiques ou nouveaux programmes. Certains pays ont utilisé la coopération internationale liée au commerce pour lutter contre la discrimination sexiste. Plusieurs ont adopté des régimes commerciaux préférentiels non réciproques qui imposent des droits de douane moins élevés sur les importations d'une large gamme de produits en provenance de certaines économies en développement et moins avancées, y compris des marchandises produites, exportées et consommées principalement par les femmes, comme les vêtements. Certains de ces régimes prévoient le retrait de la réduction des droits de douane en cas de violation des conventions internationales, dont certaines visent la situation des femmes.

En parallèle, un nombre limité mais croissant d'accords commerciaux préférentiels (ACPr) – à savoir 80 accords, dont 69 sont notifiés à l'OMC et en vigueur – font explicitement référence aux femmes et aux questions d'égalité (Monteiro, 2018). Comme la plupart des autres types de dispositions des ACPr, les dispositions relatives à l'égalité hommes-femmes varient considérablement en termes de structure, d'emplacement, de formulation et de portée. Le type de dispositions le plus courant encourage la coopération sur des questions spécifiques, telles que la discrimination dans l'emploi. Malgré l'augmentation des références explicites à l'égalité hommes-femmes dans les ACPr, des efforts supplémentaires sont nécessaires afin d'évaluer si ces dispositions sont efficaces pour faire progresser l'autonomisation économique des femmes.

Quoi qu'il en soit, l'autonomisation économique des femmes ne peut pas se concrétiser pleinement sans l'engagement du secteur privé. Certaines entreprises, en particulier certains détaillants, marques et fournisseurs, ont adopté des initiatives volontaires qui favorisent l'accès des femmes à des formations qualifiantes, aux services de santé, aux prestations de maternité, à l'éducation, à l'exercice de responsabilités et à la gestion financière. Un autre mécanisme consiste à établir des listes d'entreprises certifiées détenues par des femmes en vue de diversifier la base de fournisseurs potentiels (Scott, 2017). Plusieurs de ces initiatives privées s'inscrivent dans le cadre de partenariats gouvernementaux ou d'initiatives internationales.

La Banque mondiale et l'OMC, par le biais de leurs différentes fonctions et activités, jouent toutes deux un rôle dans la promotion du commerce en tant qu'outil pour renforcer l'égalité entre les hommes et les femmes. Pour ce qui est de l'avenir, les gouvernements, les entreprises et les organisations internationales peuvent œuvrer collectivement à promouvoir un programme commercial tenant compte de cette problématique. En particulier, les institutions internationales peuvent maintenir et renforcer un commerce ouvert, fondé sur des règles et transparent. À l'OMC, les négociations en cours et les initiatives conjointes liées aux services, à l'agriculture, au commerce électronique et aux micro, petites et moyennes entreprises pourraient accroître l'autonomisation des femmes dans l'économie mondiale. En outre, les évaluations de l'impact de l'aide internationale, y compris l'Aide pour le commerce différenciée selon les genres, peuvent fournir des informations en retour sur les types d'interventions qui sont les plus efficaces pour promouvoir l'égalité hommes-femmes dans le domaine commercial. Les travaux d'analyse et l'assistance technique devraient continuer à tirer parti de l'accès accru à des données ventilées par sexe pour identifier les secteurs, les compétences et les marchés prioritaires dans lesquels les femmes ont un avantage comparatif.

Notes

1 Dans le cadre de ce projet, la Banque mondiale a créé une base de données ventilées par sexe sur la main-d'œuvre, qui a été utilisée pour produire certaines des données présentées dans ce rapport, et qui est disponible à l'adresse suivante: http://datatopics.worldbank.org/gdld/.

2 L'AFE, qui est entré en vigueur en 2017, vise à faciliter les échanges grâce à une transparence accrue, des procédures simplifiées et automatisées, une gestion coordonnée aux frontières et des mécanismes de consultation (OMC, 2015).

Bibliographie

Adams-Prassl, A., Boneva, T., Golin, M. et Rauh, C. (2020), «Inequality in the Impact of the Coronavirus Shock: Evidence from Real Time Surveys», CESifo Working Paper, n° 8265, Munich Society for the Promotion of Economic Research - CESifo GmbH, Munich.

Bacchetta, M., Milet, E. et Monteiro, J.-A. (éds.) (2019), *Making Globalization More Inclusive: Lessons from experience with adjustment policies*, Organisation mondiale du commerce, Genève.

Banque mondiale (2011), *World Development Report 2012: Gender Equality and Development* (Rapport sur le développement dans le monde 2012: Égalité des genres et développement), Banque mondiale, Washington (D.C.).

———à paraître, *The African Continental Free Trade Area: Economic and Distributional Effects*, Banque mondiale, Washington (D.C.).

BoF (The Business of Fashion) et McKinsey & Company (2020), *The State of Fashion 2020 Coronavirus Update*, McKinsey. https://www.mckinsey.com/~/media/McKinsey/Industries/Retail/Our%20Insights/Its%20time%20to%20rewire%20the%20fashion%20system%20State%20of%20Fashion%20coronavirus%20update/The-State-of-Fashion-2020-Coronavirus-Update-final.ashx.

Dennis, S. (2020), «Coronavirus Shutdowns Came At The Worst Possible Time For Fashion And Luxury Retail.», *Forbes*, 21 avril 2020. https://www.forbes.com/sites/stevendennis/2020/04/21/covid-19-and-fashion-and-luxury-retails-lost-season.

Depetris Chauvin, N. et Porto, G. (à paraître), «The gender bias of trade policy in developing countries» Working Paper, Banque mondiale, Washington (D.C.).

Devnath, A. (2020). «European Retailers Scrap $1.5 Billion of Bangladesh Orders», *Bloomberg,* 22 mars 2020 (actualisé le 23 mars 2020). https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-03-23/europe-retailers-cancel-1-billion-of-bangladesh-garment-orders.

Gailes, A., Gurevich, T., Shikher, S. et Tsigas, M. (2018), «Gender and Income Inequality in United States Tariff Burden», Economics Working Paper, n° 2018-08-B, U.S. International Trade Commission, Washington (D.C.).

Heath, R. et Mobarak, A. M. (2015), «Manufacturing growth and the lives of Bangladeshi women», *Journal of Development Economics* 115 (C), pages 1 à 15.

Kazandjian, R., Kolovich, L., Kochhar, K. et Newiak. M. (2019), «Gender Equality and Economic Diversification», *Social Sciences* 8 (4), page 118.

Mendoza, A., Nayyar, G. et Piermartini, R. (2018), «Are the 'Poor' Getting Globalised?», Policy Research Working Paper, n° 8609, Banque mondiale, Washington (D.C.).

Monteiro, J.-A. (2018), «Gender-Related Provisions in Regional Trade Agreements», Staff Working Paper, n° ERSD-2018-15, Organisation mondiale du commerce, Genève.

Ngai, L. R. et Petrongolo, B. (2017), «Gender Gaps and the Rise of the Service Economy», *American Economic Journal: Macroeconomics* 9 (4), pages 1 à 44.

OMC (Organisation mondiale du commerce) (2015), *Rapport sur le commerce Mondial 2015: Accélérer le commerce: avantages et défis de la mise en œuvre de l'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges,* OMC, Genève.

———(*2017), Rapport sur le commerce mondial 2017: Commerce, technologie et emploi,* OMC, Genève.

———(*2019), Rapport sur le commerce mondial 2019: L'avenir du commerce des services,* OMC, Genève.

———(2020), «Répercussions économiques de la COVID-19 sur les femmes dans les secteurs et les pays vulnérables», Note d'information, OMC. https://www.wto.org/french/tratop_f/covid19_f/covid19_f.htm.

OMT (Organisation mondiale du tourisme des Nations Unies) (2020). «Les arrivées de touristes internationaux pourraient baisser de 20% à 30% en 2020», OMT, Madrid, https://www.unwto.org/fr/news/omt-les-arrivees-de-touristes-internationaux-pourraient.

Rocha, N. et Winkler, D. (2019), «Trade and Female Labor Participation: Stylized Facts Using a Global Dataset», Policy Research Working Paper, n° 9098, Banque mondiale, Washington (D.C.).

Schultz, T. P. (2006), «Does the Liberalization of Trade Advance Gender Equality in Schooling and Health?», dans Zedillo, E. (éd.), *The Future of Globalization: Explorations in Light of Recent Turbulence,* Routledge, Londres, pages 178 à 208.

Scott, L. (2017), «Private sector engagement with women's economic empowerment: Lessons learned from years of practice», Saïd Business School, University of Oxford.

Taylor, L. L. et Dar J. (2015), «Fairer Trade, Removing Gender Bias in US Import Taxes», *The Takeaway* 6 (3), pages 1 à 4.

Chapitre 1

L'IMPACT DU COMMERCE SUR LES *FEMMES* DANS LEURS DIFFÉRENTS RÔLES

Messages clés

· L'augmentation des échanges commerciaux depuis les années 1990 a remodelé l'économie mondiale, relevant les niveaux de vie et faisant reculer la pauvreté en particulier dans les pays en développement, mais elle a n'a pas été sans conséquences, parmi lesquelles des suppressions d'emplois. Le commerce a élargi les possibilités offertes aux femmes et fait évoluer leur rôle dans la société, mais les canaux par lesquels il influe sur les inégalités entre les genres ne sont pas bien compris.

· Le manque de données ventilées par sexe a freiné les recherches en la matière. Étant donné la complexité et la spécificité de la relation entre le commerce et les questions de genre, les données ventilées peuvent mettre en évidence l'impact potentiel de la politique commerciale sur les femmes et aider les responsables politiques à concevoir des interventions appropriées, fondées sur des données probantes.

· Une nouvelle analyse empirique menée aux fins du présent rapport confirme que le commerce profite aux femmes de plusieurs façons:

» Les entreprises qui font du commerce à l'international emploient davantage de femmes. Dans les pays en développement et les pays émergents, les femmes représentent 33% de la main-d'œuvre dans ces entreprises, contre 24% dans les entreprises non exportatrices et 28% dans les entreprises non importatrices. Les entreprises à capitaux étrangers et celles qui participent aux CVM emploient aussi plus de femmes. Dans des pays tels que le Maroc, la Roumanie et le Viet Nam, les femmes représentent au moins 50% de la main-d'œuvre des entreprises exportatrices, qui ont créé des emplois pour plus de 5 millions d'entre elles, soit environ 15% de la population active féminine.

» Le commerce accroît les salaires des femmes et l'égalité économique. Au niveau mondial, les femmes perçoivent une part plus faible des salaires. Lorsque les pays en développement doublent leurs exportations de produits manufacturés – un phénomène caractéristique de l'ouverture au commerce – la part des femmes dans le total des salaires du secteur augmente de 5,8 points de pourcentage en moyenne, grâce à une augmentation de l'emploi combinée à une rémunération plus élevée. Une analyse de la mise en œuvre de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf) suggère que la libéralisation des échanges contribue

à combler les écarts de salaires et à faire reculer les inégalités entre les femmes et les hommes. D'ici à 2035, les salaires de la main-d'œuvre féminine qualifiée et non qualifiée augmenteraient ainsi de 4,0% et de 3,7% respectivement (par rapport aux niveaux de référence), contre une augmentation de 3,2% pour l'ensemble de la main-d'œuvre masculine (Banque mondiale, à paraître). Cette augmentation équivaut à environ deux semaines de salaire supplémentaires chaque année, ce qui est suffisant pour qu'une femme qui gagne 5 dollars EU par jour puisse payer les fournitures personnelles, les fournitures scolaires et l'uniforme d'un membre de sa famille pendant toute une année scolaire.

» Le commerce crée aussi des emplois de meilleure qualité pour les femmes. Dans les économies en développement comme dans les économies émergentes, les travailleuses des secteurs qui exportent plus ont plus de chances d'occuper des emplois formels, ce qui leur donne accès à des prestations, des formations et une sécurité. La probabilité d'être employée de manière informelle passe de 20% dans les secteurs à faible niveau d'exportations à 13% dans les secteurs à niveau élevé d'exportations. Globalement, le taux d'informalité diminue plus fortement pour les femmes (7 points de pourcentage) que pour les hommes (4 points de pourcentage).

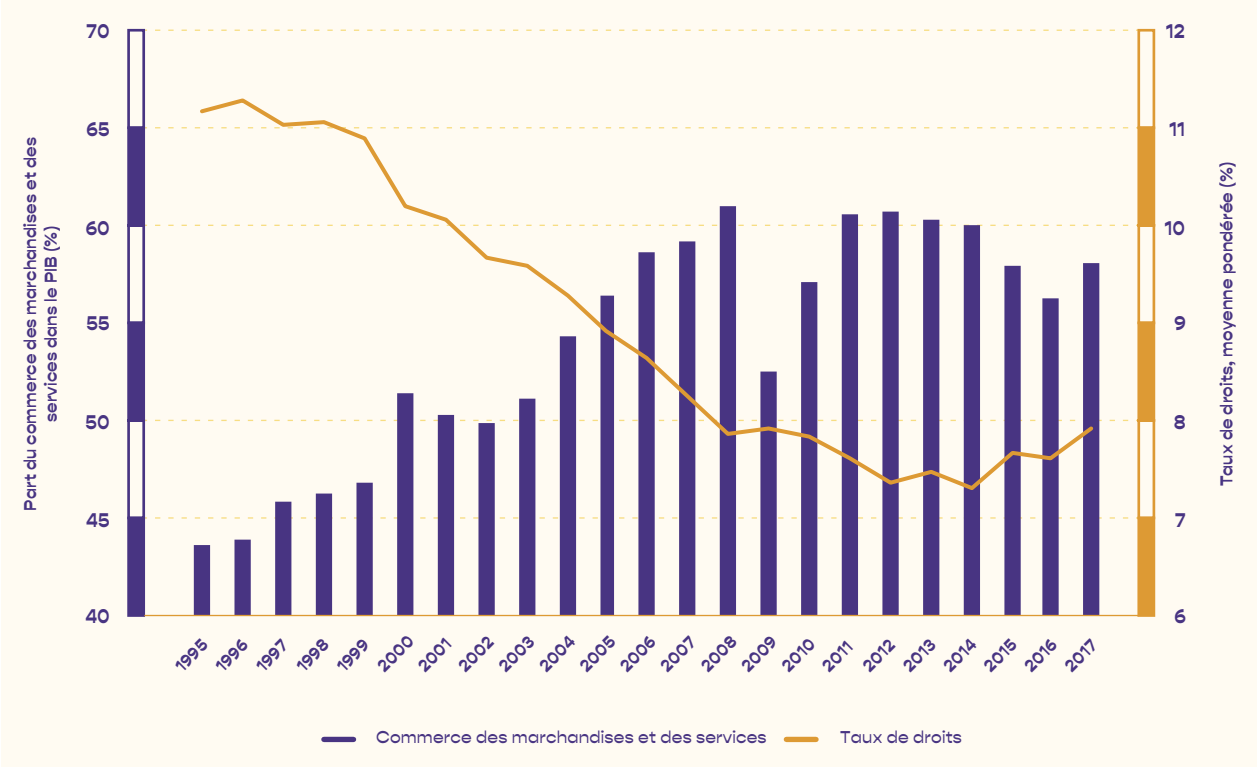
» L'ouverture commerciale peut améliorer le bien-être des femmes. D'après l'analyse d'un échantillon de 54 pays en développement et pays émergents, l'élimination des droits d'importation pourrait entraîner une augmentation du revenu réel des ménages dirigés par des femmes par rapport à ceux dirigés par des hommes dans plus des trois quarts des pays considérés. Les ménages que dirigent des femmes consacrent une part plus importante de leurs revenus aux produits agricoles (denrées alimentaires), qui sont généralement soumis à des tarifs plus élevés, et une part plus faible de leurs revenus provient des salaires. Ces ménages pourraient donc gagner jusqu'à 2,5% de revenu réel de plus que les ménages dirigés par des hommes grâce à l'élimination des droits d'importation. Dans des pays tels que le Burkina Faso ou le Cameroun, l'élimination des distorsions au niveau des politiques commerciales se traduirait pour les femmes par un gain équivalent aux dépenses annuelles consacrées à l'éducation ou à la santé.

Introduction

Au cours des trois dernières décennies, le monde a connu une intégration croissante. La part du commerce des marchandises dans le produit intérieur brut (PIB) est passée d'environ 43% en 1995 à près de 60% en 2017. Les droits de douane ont progressivement diminué à partir de l'établissement de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en 1948, puis des mesures de libéralisation unilatérale et huit cycles de négociations multilatérales ont fortement réduit les droits de douane appliqués par les Membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Les taux NPF (nation la plus favorisée) appliqués, supérieurs à 10% en 1995, se situaient en 2017 juste au-dessus de 7% (graphique 1.1). D'une manière générale, les pays qui sont ouverts au commerce international enregistrent une plus forte croissance, innovent, augmentent leur productivité et offrent à leur population des revenus plus élevés et des perspectives élargies.

L'ouverture commerciale est aussi bénéfique pour les ménages à faible revenu puisqu'elle permet aux consommateurs d'accéder à des marchandises et services plus abordables. L'intégration dans l'économie mondiale par le biais du commerce et des chaînes de valeur mondiales (CVM) favorise la croissance économique et fait reculer la pauvreté, au niveau local comme à l'échelle internationale.

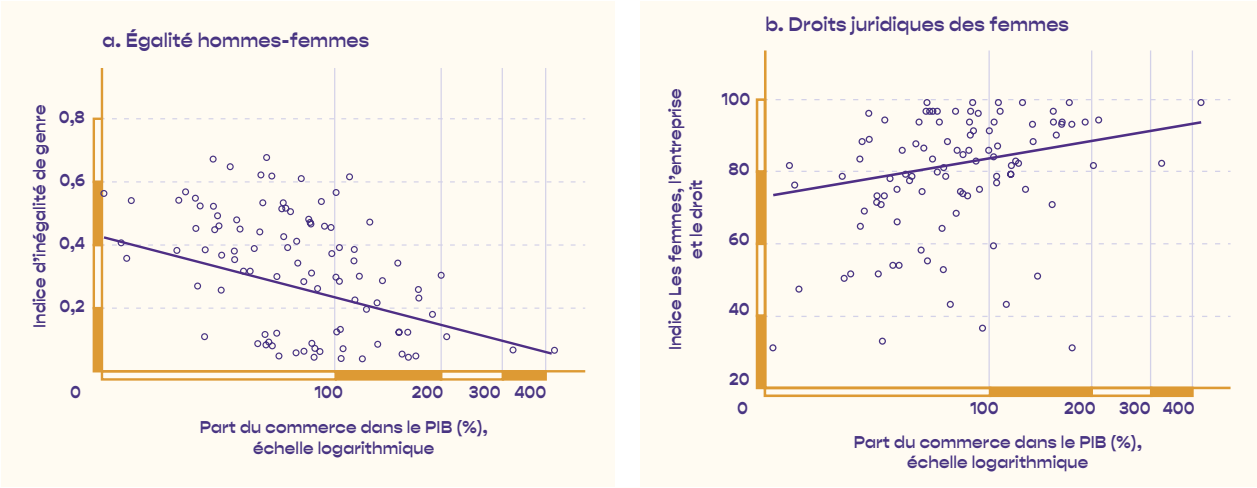
Graphique 1.1 L'ouverture commerciale et la libéralisation ont augmenté dans les années 1990 et 2000



Source: Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale, https://datacatalog.worldbank.org/dataset/world-development-indicators.
Note: Le commerce est la somme des exportations et des importations de marchandises et de services mesurée en pourcentage du PIB. Pour éviter un biais de sélection, les droits de douane ont été calculés pour un échantillon équilibré de pays et les valeurs manquantes sont interpolées. L'échantillon inclut 82 pays avec des taux NPF appliqués pour au moins 15 années entre 1995 et 2017.

Au fil du temps, le commerce a joué un rôle important en faveur de l'égalité hommes-femmes dans le monde (voir encadré 1.1 au sujet de l'égalité hommes-femmes et d'autres termes employés dans le présent rapport). La libéralisation commerciale a été liée à l'accroissement du volume des échanges, à une plus forte accumulation de connaissances et de compétences (c'est-à-dire de capital humain), et à plus d'égalité entre les hommes et les femmes (Schultz, 2007). On constate une corrélation positive entre l'ouverture d'un pays aux échanges, mesurée par le ratio du commerce au PIB, et l'égalité hommes–femmes (graphique 1.2.a.) ainsi que les droits juridiques des femmes (graphique 1.2.b.).

Graphique 1.2 Les inégalités hommes-femmes sont moindres dans les pays plus ouverts au commerce, 2017



Source: D'après des données issues de l'Indice d'inégalité de genre du Programme des Nations Unies pour le développement (http://hdr.undp.org/en/data), de l'Indice Les femmes, l'entreprise et le droit de la Banque mondiale (https://wbl.worldbank.org/en/resources/data) et des Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale (https://datacatalog.worldbank.org/dataset/world-development-indicators).
Note: L'Indice d'inégalité de genre mesure les inégalités hommes-femmes pour trois aspects importants du développement humain suivant plusieurs variables: la santé reproductive (taux de mortalité maternelle et taux de fécondité des adolescentes), l'autonomisation (proportion de sièges parlementaires occupés par des femmes et part des hommes et des femmes de plus de 25 ans ayant fait des études secondaires), et statut économique (taux d'activité de la population des deux sexes parmi les personnes âgées de 15 ans et plus). L'Indice Les femmes, l'entreprise et le droit mesure les progrès accomplis vers une égalité entre hommes et femmes vis-à-vis de la loi.

Plus un pays est intégré au niveau mondial, plus le commerce peut donner une impulsion en faveur des droits des femmes et de leur participation à la vie économique. La concurrence commerciale rend en effet les inégalités plus coûteuses dans un monde intégré. Les pays où les travailleuses font l'objet de discriminations sont moins compétitifs sur le plan international, en particulier si la main-d'œuvre dans les secteurs d'exportation est en grande partie féminine (Banque mondiale, 2011). Par ailleurs, les inégalités hommes-femmes se traduisent par moins de diversification et d'innovation pour les marchandises produites et exportées. C'est particulièrement vrai dans les pays à faible revenu, où les femmes sont généralement moins instruites et ont moins de possibilités d'emploi que les hommes, ce qui les empêche d'apporter des idées pour l'accroissement de la productivité et la création d'emplois (Kazandjian *et al.*, 2019).

Dans le secteur de la confection au Bangladesh, le commerce a transformé la vie des femmes au cours des 30 dernières années. Depuis 1980, le secteur a connu une croissance moyenne de 17% par an, et il représente aujourd'hui plus de trois quarts des recettes d'exportation du pays. Si la transformation a été aussi marquée, c'est que le secteur a offert aux femmes des possibilités d'emploi formel en dehors de leur domicile pour la première fois, ce qui a directement

Encadré 1.1 Quelques termes et concepts importants

Qu'entend-on par égalité hommes-femmes?

Certains attributs, attentes et normes sociales, comportementales et culturelles sont associés au fait d'être un homme ou une femme, c'est la notion de «genre». La problématique de l'égalité entre hommes et femmes se rapporte donc à la façon dont ces différents aspects déterminent leurs relations et les rapports de forces qui en résultent (Banque mondiale, 2011). Le présent rapport met l'accent sur trois principaux aspects des liens entre égalité hommes-femmes et commerce: les possibilités qui s'offrent aux femmes quand elles prennent part à la vie économique (emploi, entrepreneuriat), la création et l'accumulation de revenus (capitaux, actifs, salaires), et enfin la consommation et les choix associés qui affectent le bien-être des individus et des ménages.

Pourquoi est-ce important?

Les femmes et les filles représentent la moitié de la population mondiale, et par conséquent la moitié de son potentiel. L'égalité est essentielle à tous les domaines d'une société en bonne santé, de la réduction de la pauvreté à la promotion de la santé, de l'éducation, de la protection et du bien-être des filles comme des garçons. Réduire les disparités contribue à promouvoir le développement, car les sociétés sont incapables de valoriser leur potentiel et de relever les défis posés par de rapides mutations économiques et technologiques sans mobiliser les compétences et les idées de l'ensemble de leur population. Parvenir à l'égalité des sexes et autonomiser toutes les femmes et les filles est l'Objectif 5 du Programme de développement durable des Nations Unies à l'horizon 2030.

Comment mesure-t-on l'égalité hommes-femmes?

On peut s'appuyer sur de nombreux indicateurs, portant notamment sur l'emploi, les salaires, la santé et l'éducation. Certains combinent plusieurs aspects pour évaluer globalement la situation des femmes par rapport à celle des hommes. Il s'agit notamment de l'Indice d'inégalité de genre du Programme des Nations Unies pour le développement, et de l'Indice Les femmes, l'entreprise et le droit de la Banque mondiale.[a] Le présent rapport fait référence à ces deux indicateurs composites, mais il propose une analyse axée sur des inégalités spécifiques qui sont directement liées au commerce, comme les écarts concernant la rémunération, l'emploi et la productivité. Il porte également sur des aspects comme la discrimination dans l'éducation et la société, qui crée des inégalités en dehors du lieu de travail et a une incidence sur la possibilité pour les femmes de bénéficier du commerce.

Quels sont les rôles économiques des femmes?

Les femmes jouent des rôles multiples dans l'économie, dont beaucoup sont liés au commerce directement et indirectement. En tant qu'employées et propriétaires d'entreprises, elles contribuent de façon importante à la production dans les économies participant aux échanges internationaux. En tant que consommatrices, elles sont touchées par l'évolution du marché de l'emploi, des salaires et des prix associée à l'ouverture commerciale. Enfin, elles prennent des décisions concernant l'utilisation des revenus du ménage et font des choix importants pour elles-mêmes ou pour leur famille (par exemple, faire des études, ou avoir des enfants) qui sont parfois modifiés par des paramètres commerciaux.

a. Pour plus de renseignements sur l'Indice d'inégalité de genre, voir http://hdr.undp.org/en/content/gender-inequality-index-gii; pour plus de renseignements sur l'Indice Les femmes, l'entreprise et le droit, voir https://wbl.banquemondiale.org/.

augmenté leurs revenus et leur taux d'activité. La confection emploie aujourd'hui 3,6 millions de personnes, dont quelque 53% de femmes (Moazzem et Radia, 2018). Le commerce de vêtements a aussi contribué indirectement à l'égalité hommes-femmes: il est plus probable que les parents bangladais travaillant dans des usines de confection permettent à leurs filles de poursuivre leur scolarité parce qu'une éducation de base augmente les chances pour une jeune femme de travailler un jour dans une usine (Heath et Mobarak, 2015).

Des données récentes concernant l'Indonésie semblent aussi indiquer que les femmes bénéficient du commerce. La réduction des droits d'importation a en effet correspondu à l'accroissement du taux d'activité des femmes et à une répartition plus équitable des tâches ménagères. On a également constaté une corrélation entre la baisse des droits de douane et l'augmentation de l'âge du mariage ainsi que la baisse de la fécondité des travailleuses moins qualifiées. La libéralisation commerciale a aussi entraîné l'expansion de secteurs employant relativement plus de femmes dans la région (Kis-Katos, Pieters et Sparrow, 2018).

Le commerce et son incidence sur les femmes évoluent sans cesse. De nos jours, il ne s'agit plus seulement d'importer et d'exporter des produits finis. L'essor des chaînes de valeur mondiales nécessite en effet d'importer des marchandises qui sont utilisées pour produire puis exporter des biens et des services intermédiaires et finals. Il s'ensuit une spécialisation très forte: produits de base (par exemple, secteur agricole et industries extractives), biens manufacturés simples (par exemple, assemblage de pièces détachées), biens manufacturés de pointe et services (par exemple, circuits intégrés et robotique), puis activités innovantes (par exemple, recherche-développement). Le type de spécialisation commerciale a des conséquences pour les situations respectives des hommes et des femmes, qui n'ont souvent pas le même niveau de qualification et ne sont donc pas égaux sur le marché du travail. La spécialisation dans des activités plus sophistiquées est associée à un recul des inégalités s'agissant de la santé reproductive, de l'autonomisation et du statut économique (graphique 1.3).

Graphique 1.3 Les inégalités hommes-femmes reculent avec la spécialisation dans des CVM plus sophistiquées



Source: D'après des données issues de l'Indice d'inégalité de genre du Programme des Nations Unies pour le développement (http://hdr.undp.org/en/data) et de Banque mondiale, 2019.
Note: Le graphique montre l'Indice d'inégalité de genre moyen pour 145 pays en 2017 par niveau de spécialisation suivant la taxonomie des CVM (voir encadré 1.3 dans Banque mondiale, 2019).

Malgré la prépondérance des éléments qui démontrent l'incidence positive du commerce sur l'égalité hommes-femmes, il convient d'émettre deux réserves importantes. Premièrement, le développement ne s'accompagne pas forcément de plus d'intégration et de plus d'égalité: même si la corrélation est généralement forte entre les revenus et l'égalité hommes-femmes, certains pays ont montré que la prospérité n'en dépendait pas. Plusieurs pays aux ressources abondantes et certaines économies d'Asie de l'Est ont ainsi des revenus élevés sans avoir pour autant intégré les femmes dans la main-d'œuvre.

Deuxièmement, la libéralisation commerciale n'est pas universellement positive pour les femmes: globalement elles en retirent des avantages, mais localement elles peuvent subir des effets négatifs pour leurs moyens de subsistance. Les femmes étant très majoritaires dans les emplois peu qualifiés, elles sont particulièrement vulnérables aux chocs externes, et par exemple à une libéralisation commerciale exposant directement les secteurs à main-d'œuvre principalement féminine à la concurrence étrangère ou

aux licenciements dus à l'introduction de nouvelles technologies. De même, le sort des agricultrices est étroitement lié aux importations, car il est plus probable qu'elles pratiquent une agriculture de subsistance moins productive. Ces effets négatifs du commerce sur certains groupes de femmes expliquent qu'une mesure de politique commerciale apparemment neutre, comme la baisse d'un droit de douane, ait des conséquences différentes pour les hommes et les femmes, en fonction de leur rôle dans l'économie, de leur niveau de qualification, du secteur qui les emploie et de leur situation géographique.

En tant que travailleuses, productrices et consommatrices, les femmes remplissent des rôles multiples dans l'économie, qui déterminent les répercussions qu'ont sur elles le commerce international. En tant qu'employées et propriétaires d'entreprises, elles contribuent à la production dans les économies commerçantes. Elles ressentent des conséquences directes au niveau de l'emploi, de la rémunération et de la productivité, en lien avec les postes offerts, la concurrence dans différents secteurs de l'économie et l'introduction de nouvelles technologies à moindre intensité de main-d'œuvre. En tant que consommatrices, elles sont directement concernées par la baisse des prix et l'augmentation de la concurrence, mais ces changements induits par le commerce ont aussi des effets indirects sur leurs perspectives sur le marché du travail et leurs revenus. Le commerce influence enfin leurs choix de vie concernant l'éducation, le mariage et la fécondité, puisqu'en valorisant l'acquisition de compétences il modifie la dynamique économique au sein des familles et des communautés.

Une compréhension plus claire et plus systématique des canaux divers par lesquels le commerce et la politique commerciale touchent les femmes peut aider les responsables politiques à concevoir des mesures qui réduisent les effets négatifs et favorisent l'égalité entre les genres. Le cadre conceptuel du présent rapport est basé sur les différents rôles que jouent les femmes dans l'économie, afin de clarifier les effets de la politique commerciale.[1] Le but de cette approche est de faire apparaître plus clairement les diverses dimensions du commerce qui touchent les femmes et d'illustrer les canaux de transmission par lesquels la politique commerciale impacte leur autonomisation, les entreprises qu'elles dirigent, leur présence sur le marché du travail et leurs modes de consommation.[2] De nouvelles données sont présentées ici sur le commerce et les femmes, considérées sous l'angle des différents rôles qu'elles jouent simultanément, afin d'informer l'élaboration de politiques commerciales plus favorables à l'égalité hommes-femmes; ce cadre d'analyse permet d'isoler les facteurs liés au commerce dans une problématique complexe.

La section ci-après décrit l'incidence du commerce sur la participation des femmes au marché du travail. Il est ensuite question des femmes en tant que productrices et propriétaires d'entreprises, et des écarts de productivité avec les hommes. Enfin, la dernière section expose les effets du commerce sur les modes de consommation et la prise de décisions, en fonction de son influence sur les revenus et les dépenses des femmes.

L'impact du commerce sur les *travailleuses*

Le commerce international a un effet positif sur l'égalité hommes-femmes puisqu'il aide les femmes à trouver une place dans l'économie formelle et à obtenir des emplois offrant de meilleures conditions et de plus grands avantages. La part des emplois occupés par des femmes est plus élevée dans les entreprises les plus intégrées dans l'économie mondiale. L'écart salarial entre les hommes et les femmes est moins important dans les secteurs plus intégrés dans l'économie mondiale.

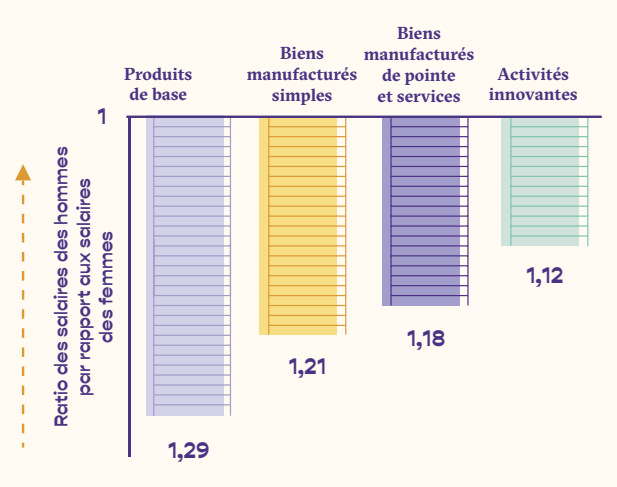
Cependant, l'impact d'une plus grande ouverture commerciale sur les travailleuses varie considérablement en fonction du lieu où elles travaillent, du lieu où elles vivent et de leurs caractéristiques spécifiques. Les femmes peuvent perdre leur emploi si elles travaillent dans des secteurs confrontés à la concurrence étrangère. L'amélioration de la technologie induite par la concurrence commerciale crée des possibilités d'emploi pour les femmes dans des secteurs auparavant fermés, mais elle risque aussi de réduire la demande de main-d'œuvre peu qualifiée, souvent féminine.

Graphique 1.4 La part des femmes dans la population active augmente avec la spécialisation des pays dans des activités commerciales et des CVM plus sophistiquées



Source: Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale, https://datacatalog.worldbank.org/dataset/world-development-indicators; Banque mondiale, 2019.
Note: Le graphique montre la part moyenne des femmes dans la population active totale en 2015 pour 145 pays par niveau de spécialisation suivant la taxonomie des CVM (voir encadré 1.3 dans Banque mondiale, 2019).

Graphique 1.5 Comme la participation au commerce implique des activités et des CVM plus sophistiquées, le ratio des salaires des hommes par rapport aux salaires des femmes diminue.



Source: Base de données ventilées par sexe sur la main-d'œuvre de la Banque mondiale, http://datatopics.worldbank.org/gdld/; Banque mondiale, 2019.
Note: Le graphique montre le ratio moyen des salaires des hommes par rapport aux salaires des femmes dans 69 pays suivant la taxonomie des CVM (voir encadré 1.3 dans Banque mondiale, 2019).

L'un des moyens d'évaluer l'impact du commerce sur les femmes consiste à comparer la part des femmes et des hommes dans la population active. La part des femmes augmente avec la spécialisation des pays dans des activités commerciales plus sophistiquées. Si on regarde l'année 2015, la main-d'œuvre féminine ne représente que 39% du total en moyenne pour les pays spécialisés dans les produits de base, mais ce pourcentage augmente légèrement avec la spécialisation dans des activités plus sophistiquées. La part de la main-d'œuvre féminine atteint plus de 45% en moyenne dans les pays spécialisés dans les activités innovantes, comme de nombreux pays d'Europe occidentale, Israël, Singapour et les États-Unis, entre autres (graphique 1.4); cependant, même la Finlande, le pays qui a la plus forte part de main-d'œuvre féminine dans ce groupe (48%), n'a pas encore atteint la parité.

Il existe également une corrélation entre la spécialisation dans des activités commerciales plus sophistiquées et une plus grande égalité salariale entre les hommes et les femmes. L'écart salarial diminue fortement pour les pays qui se spécialisent dans les biens manufacturés simples ou dans les biens manufacturés de pointe et les services, par rapport à ceux qui se spécialisent dans les produits de base, et il diminue encore davantage pour les pays spécialisés dans les activités innovantes (graphique 1.5). La forte diminution de l'écart hommes-femmes entre les pays des deux premiers groupes pourrait aussi être liée à la proportion de femmes travaillant dans le secteur informel qui est plus élevée dans les pays où le commerce est moins sophistiqué. Cette différence suppose que la spécialisation des pays dans les biens manufacturés simples se traduit par davantage d'emplois formels avec une augmentation des salaires des femmes en comparaison avec ceux des hommes.

L'emploi des femmes a évolué

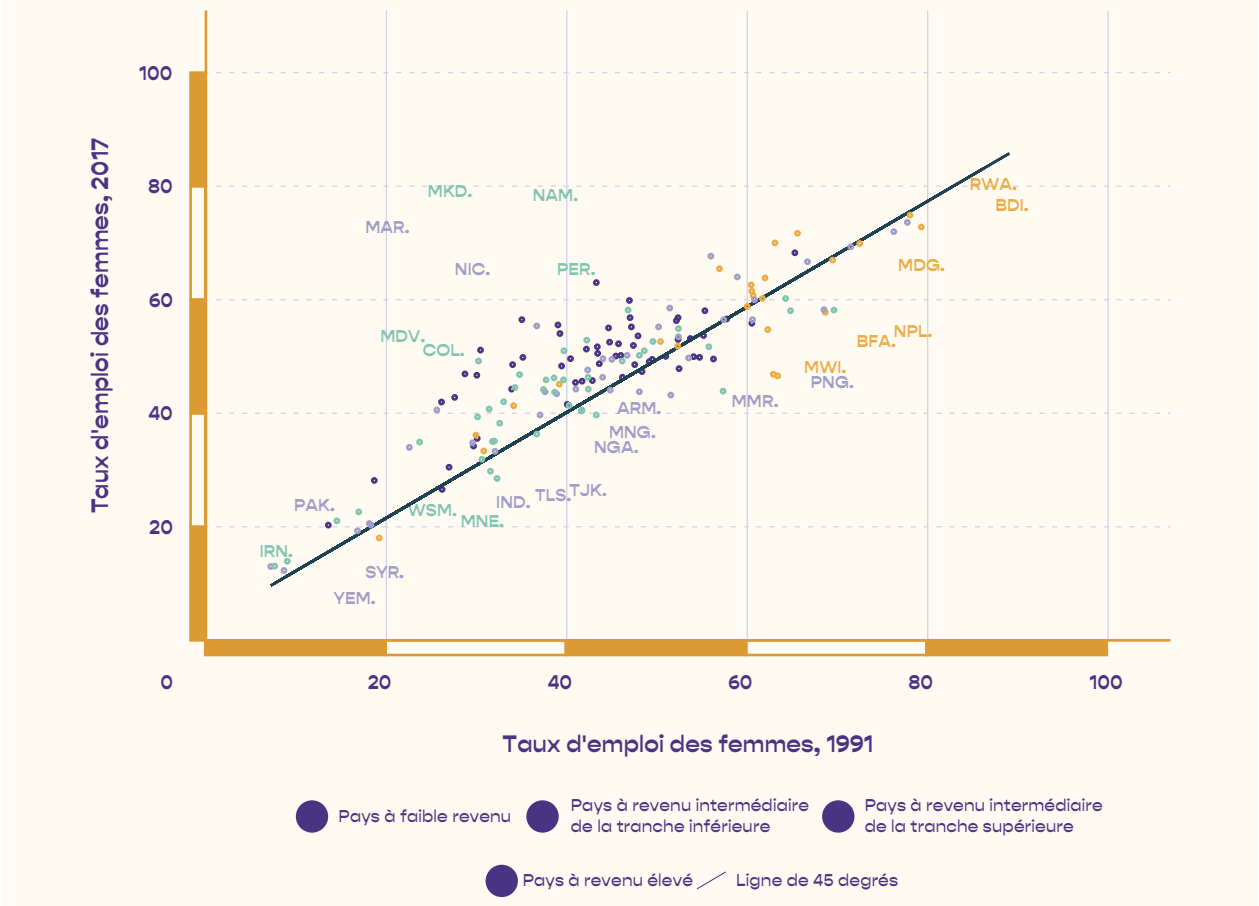
L'industrialisation et l'essor du commerce international ont coïncidé avec l'entrée des femmes sur le marché du travail. Au début de l'ère industrielle, le rôle des travailleuses consistait principalement à fournir des services générateurs de capital humain dans des secteurs tels que l'éducation et la santé. Avec l'accroissement de la spécialisation, elles ont commencé à assumer des rôles traditionnellement réservés aux hommes et à exercer des professions totalement nouvelles basées sur les nouvelles technologies.

Au cours des trois dernières décennies, marquées par une intégration mondiale rapide, la tendance des femmes à assumer des rôles de plus en plus complexes dans l'économie s'est accélérée. Aujourd'hui, elles sont beaucoup plus nombreuses sur le marché du travail et ont plus de chances d'occuper de meilleurs emplois dans le secteur manufacturier ou celui des services, ayant quitté les emplois peu rémunérés et moins productifs du secteur agricole. Toutefois, bien que les femmes occupent de plus en plus souvent des emplois à niveau de compétences élevé, environ 80 % d'entre elles exercent encore des fonctions nécessitant des compétences faibles ou moyennes. Les femmes restent également surreprésentées dans le travail informel, en particulier dans les pays en développement et dans le secteur agricole. En



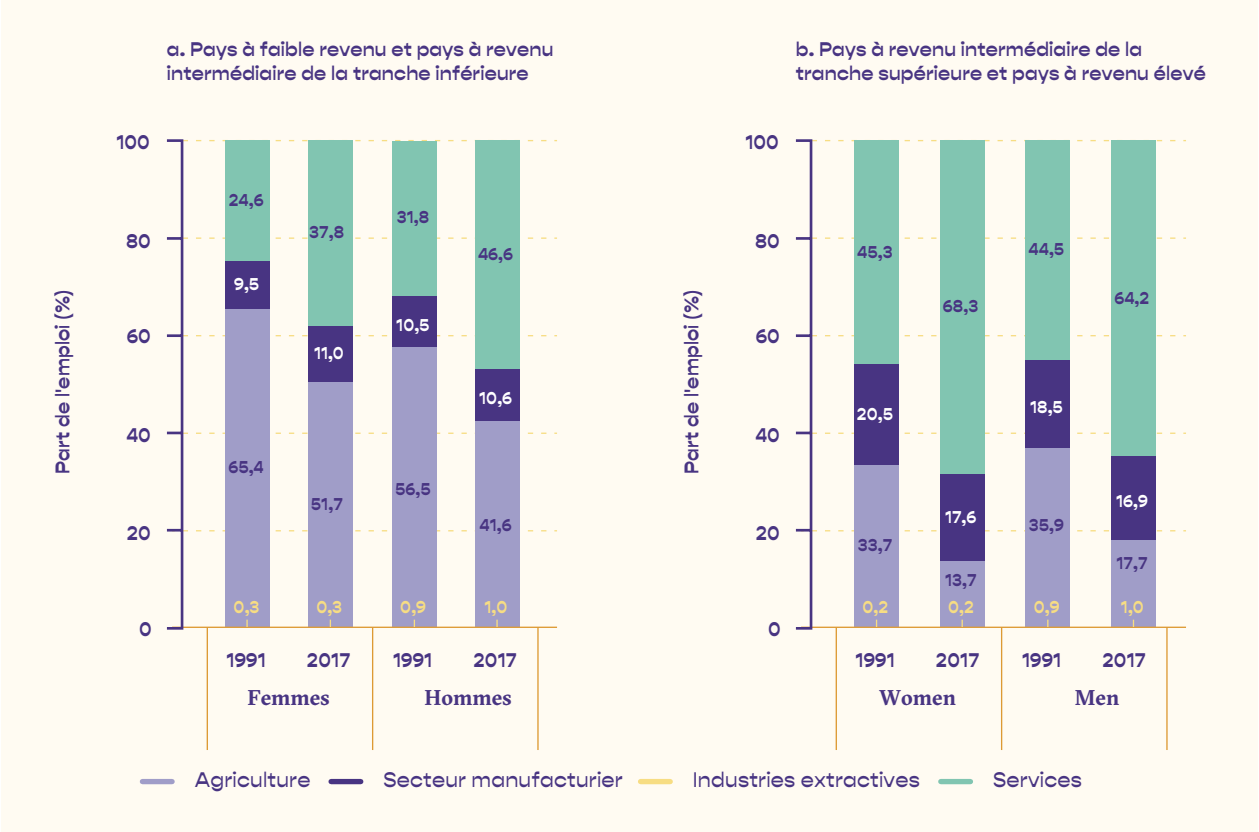
Crédit: © FS Stock / Shutterstock.com. Reproduction autorisée; une autorisation est nécessaire pour toute autre utilisation.

Graphique 1.6 Entre 1991 et 2017, le taux d'emploi des femmes a augmenté dans la plupart des économies



Source: Département de statistique de l'Organisation internationale du travail, https://www.ilo.org/shinyapps/bulkexplorer46/?lang=en&segment=indicator&id=EAP_2WAP_SEX_AGE_RT_A.
Note: Le taux d'emploi exprime le nombre de personnes qui travaillent en pourcentage de la population totale en âge de travailler. Les groupes de pays par niveau de revenu ont été déterminés suivant la classification 2018 de la Banque mondiale. La liste des codes pays est disponible à l'adresse suivante: https://www.iso.org/obp/ui/#search/code/.

Graphique 1.7 L'emploi des femmes se déplace de l'agriculture vers les services (comparaison entre 1991 et 2017)



Source: Département de statistique de l'Organisation internationale du travail, https://www.ilo.org/shinyapps/bulkexplorer46/?lang=en&segment=indicator&id=EMP_2EMP_SEX_ECO_NB.
Note: Emploi par secteur, d'après les estimations modélisées de l'Organisation internationale du travail, novembre 2018. La construction et les services publics sont inclus dans les services.

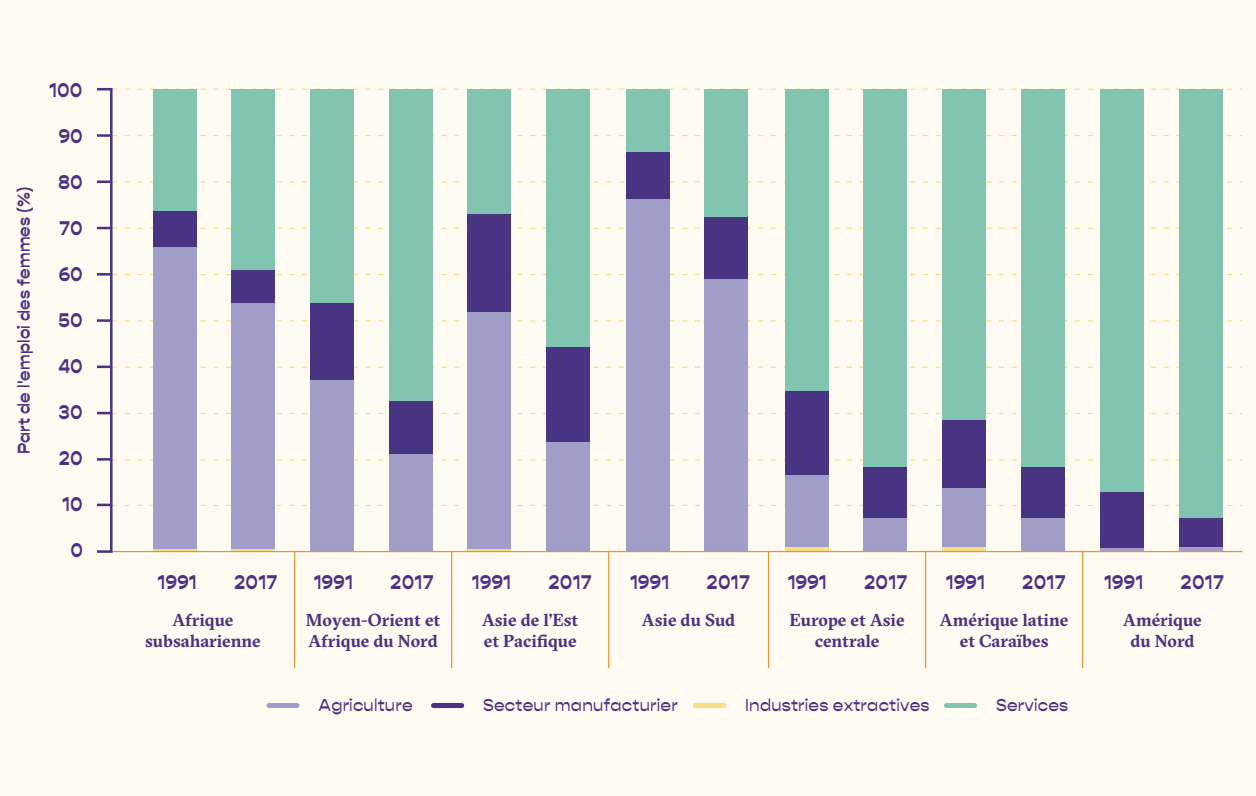
outre, il est clairement établi que dans toutes les sociétés avancées, et même à niveau d'éducation et d'expérience équivalent, les femmes gagnent en moyenne moins que les hommes.

L'emploi des femmes a augmenté

Les femmes sont aujourd'hui plus nombreuses sur le marché du travail, en particulier dans les pays à revenu élevé et à revenu intermédiaire. En 2017, leur taux d'emploi était plus élevé qu'en 1991 dans la plupart des pays, comme l'indiquent les points situés au-dessus de la ligne de 45 degrés dans le graphique 1.6. Ce sont les pays à revenu élevé et à revenu intermédiaire de la tranche supérieure qui ont enregistré la plus forte augmentation pendant cette période. Au Maroc et en Macédoine du Nord, la hausse a été spectaculaire, avec plus de 50 points de pourcentage.

Malgré l'augmentation de la participation des femmes au marché du travail à l'échelle mondiale au cours des 25 dernières années, aujourd'hui encore moins d'une femme sur deux travaille. Entre 1991 et 2017, le taux d'emploi moyen des femmes au niveau mondial est passé de 45,0% à 47,9%, tandis que celui des hommes est passé de 71,0% à 67,8%. Le taux d'emploi des femmes est étonnamment bas, surtout si l'on tient compte du fait qu'il inclut l'agriculture de subsistance et le travail informel[3]. Les huit économies enregistrant la plus faible participation des femmes au marché du travail se trouvent toutes dans la région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord. Le taux d'emploi des femmes ne dépasse pas 10% en Jordanie, en République arabe syrienne, en Cisjordanie et dans la Bande de Gaza, et en République du Yémen.

Graphique 1.8 L'agriculture représente encore une part importante de l'emploi des femmes dans certaines régions (comparaison entre 1991 et 2017)



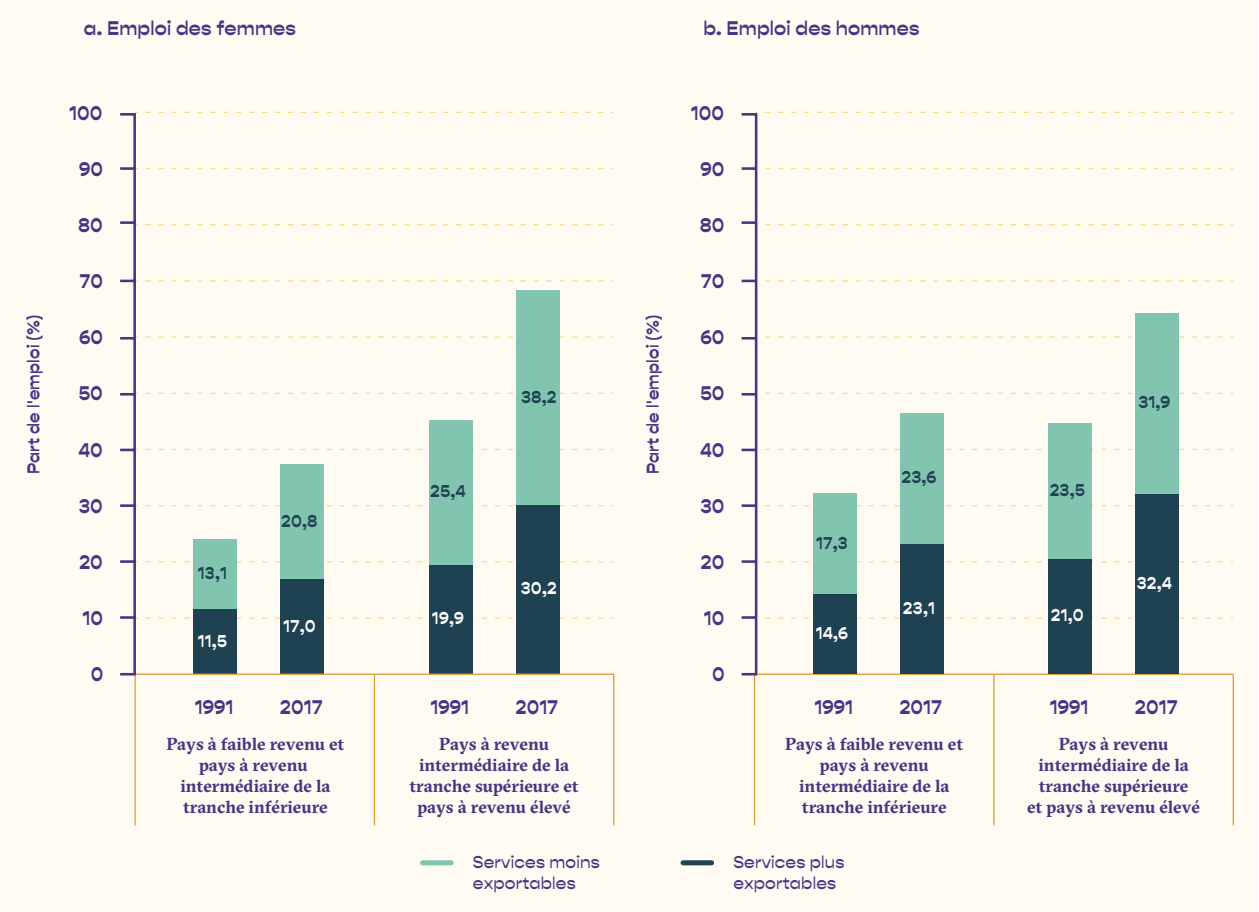
Source: Département de statistique de l'Organisation internationale du travail, https://www.ilo.org/shinyapps/bulkexplorer46/?lang=en&segment=indicator&id=EMP_2EMP_SEX_ECO_NB.
Note: Emploi par secteur, d'après les estimations modélisées de l'Organisation internationale du travail, novembre 2018.

L'emploi des femmes se déplace de l'agriculture vers les services

Dans de nombreux pays, les femmes continuent d'être employées massivement dans les activités agricoles. Or les femmes agricultrices font partie des groupes de travailleurs les plus pauvres du monde. Elles pratiquent souvent une agriculture de subsistance pour répondre à leurs propres besoins ou à ceux de leur famille. Ces activités se concentrent particulièrement dans les pays les moins avancés (graphique 1.7.a.). En 2017, en Afrique subsaharienne plus de la moitié de la main-d'œuvre féminine était employée dans l'agriculture et la proportion était de près d'un tiers en Asie de l'Est et dans le Pacifique (graphique 1.8). Plus des trois quarts de la population féminine du Burundi, du Cambodge, de la République démocratique populaire lao, de Madagascar, du Népal, du Rwanda et de la Tanzanie étaient alors employés dans l'agriculture.

Toutefois, l'emploi des femmes se déplace de l'agriculture vers le secteur manufacturier et les services. Leurs possibilités dans le secteur manufacturier et surtout dans le secteur des services, ont en effet augmenté. La part du secteur manufacturier dans l'emploi des femmes dans les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire de la tranche inférieure était de 11% en 2017, soit une hausse de 1,4 point de pourcentage par rapport à 1991 (graphique 1.7.a.). En Afrique subsaharienne, en Asie de l'Est et dans le Pacifique, au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, et en Asie du

Graphique 1.9 Les services plus exportables ont enregistré la plus forte croissance en part de l'emploi pour les deux sexes (comparaison entre 1991 et 2017)



Source: Département de statistique de l'Organisation internationale du travail, https://www.ilo.org/shinyapps/bulkexplorer46/?lang=en&segment=indicator&id=EMP_2EMP_SEX_ECO_NB.
Note: Emploi par secteur, d'après les estimations modélisées de l'Organisation internationale du travail, novembre 2018. Les services plus exportables comprennent le commerce de gros et de détail, les services de transport et de stockage, les services d'information et de communication, les activités financières et d'assurance, ainsi que les services fournis aux entreprises et les services administratifs. Les niveaux de revenu ont été définis suivant la classification 2018 de la Banque mondiale.

Sud, la part de l'agriculture dans l'emploi des femmes a diminué de plus de 15 points de pourcentage depuis 1991 (graphique 1.8). Dans le secteur des services, les nouvelles possibilités ont été encore plus nombreuses, tant pour les femmes que les hommes. Entre 1991 et 2017, la part des services dans les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire de la tranche inférieure a augmenté de 13 et 15 points de pourcentage, respectivement, pour les femmes et les hommes (graphique 1.7). Si l'Asie suit la tendance mondiale de transformation structurelle vers les services, elle reste à la traîne par rapport au Moyen-Orient et à l'Afrique du Nord, à l'Amérique latine et aux Caraïbes, à l'Europe et à l'Asie centrale et surtout, à l'Amérique du Nord, où la part des services dans l'emploi des femmes se situe entre 80 et 90% (graphique 1.8).

Dans les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure et à revenu élevé, la part de l'agriculture et du secteur manufacturier dans l'emploi des femmes a diminué au cours des 30 dernières années, tandis que celle des services a augmenté. La proportion de femmes travaillant dans l'agriculture a chuté, passant de 34% à 14% pendant la période 1991-2017. De même, la part du secteur manufacturier a diminué de 3 points de pourcentage pour

s'établir à moins de 18%. En revanche, l'emploi des femmes dans le secteur des services est passé de 45% à 68%. Pour les travailleurs masculins des pays développés, la tendance a été similaire, bien que moins spectaculaire: la part du secteur manufacturier n'a diminué que de 1,6 point de pourcentage, tandis que celle des services a augmenté de 20 points de pourcentage (graphique 1.7.b.).

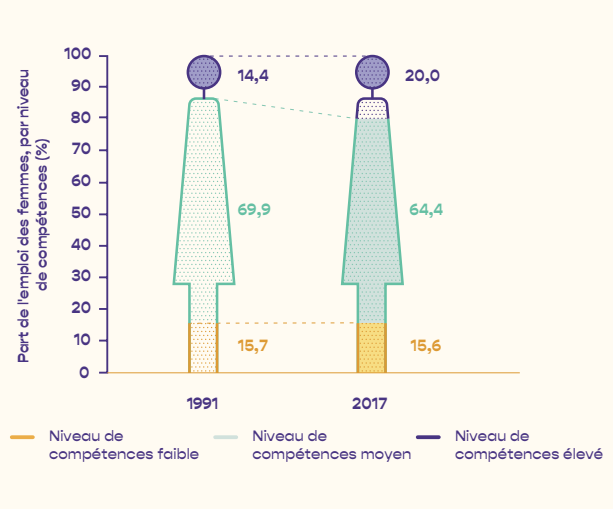
Dans les pays à faible revenu comme dans les pays à revenu élevé, la croissance a été plus importante pour les services plus exportables, y compris le commerce de gros et de détail, les services financiers et les services fournis aux entreprises, et les services administratifs (tels que les services de crédit-bail ou de location et les services d'agences de voyages et d'organisateurs touristiques) (graphique 1.9).

Où travaillent les femmes?

Les femmes exercent principalement des professions à niveau de compétences faible ou moyen

De plus en plus de femmes passent d'un emploi à niveau de compétences moyen à un emploi à niveau de compétences élevé (graphique 1.10). Malgré cette tendance, 80% des femmes dans le monde occupent encore des emplois à niveau de compétences moyen ou faible. La proportion de travailleuses qualifiées augmente avec le niveau de revenu des pays: en 2017, elle atteignait près de 40% dans les pays à revenu élevé, contre seulement 3% dans les pays à faible revenu (graphique 1.11). Dans tous les groupes de pays, mais surtout dans les pays à faible revenu, la majorité de la main-d'œuvre féminine occupe des emplois à niveau de compétences moyen. Les services, indépendamment du genre, emploient des travailleurs ayant un niveau d'éducation plus élevé, mais la part de ce secteur est plus faible dans les pays en développement. Plus de 14% des hommes et 16% des femmes travaillant dans le secteur des services ont un niveau d'éducation post-secondaire, contre seulement 2,7% et 2,1%, respectivement, dans le secteur manufacturier (graphique 1.12).

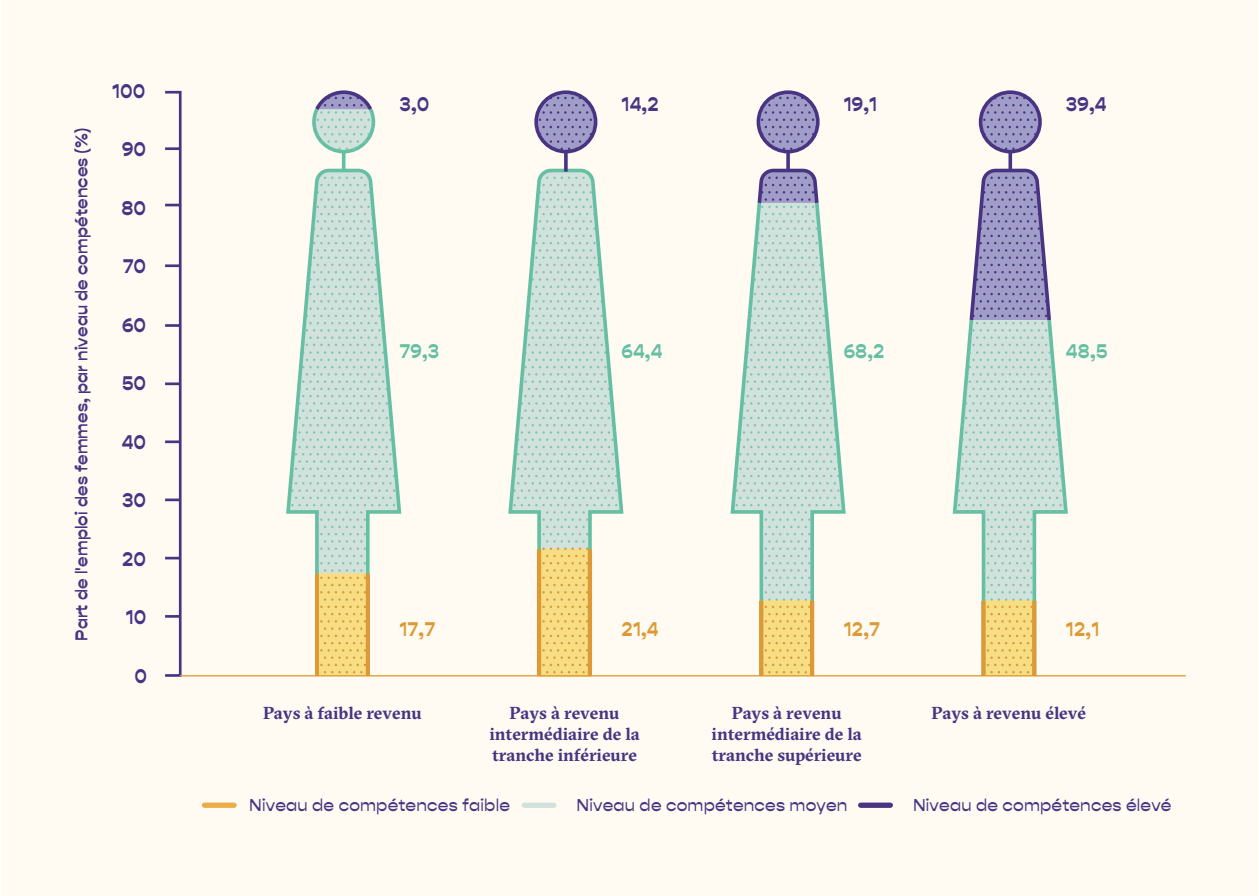
Graphique 1.10 La représentation des femmes dans les professions à niveau de compétences élevé a augmenté (comparaison entre 1991 et 2017)



Source: Département de statistique de l'Organisation internationale du travail, https://www.ilo.org/shinyapps/bulkexplorer11/?lang=en&segment=indicator&id=EMP_2EMP_SEX_OCU_NB_A.
Note: Emploi par sexe et par profession, d'après les estimations modélisées de l'Organisation internationale du travail, mai 2018. Les données présentées par profession sont basées sur la Classification internationale type des professions (CITP) et ont été classées en trois grand niveaux de compétences. Le niveau faible englobe les professions élémentaires. Le niveau moyen englobe les employés de type administratif; le personnel des services directs aux particuliers, commerçants et vendeurs; les agriculteurs et ouvriers qualifiés de l'agriculture, de la sylviculture et de la pêche; les métiers qualifiés de l'industrie et de l'artisanat; et les conducteurs d'installations et de machines, et ouvriers de l'assemblage. Le niveau élevé englobe les directeurs, cadres de direction et gérants; les professions intellectuelles et scientifiques; et les professions intermédiaires.

Dans les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire de la tranche inférieure, les femmes occupent moins d'emplois à niveau de compétences élevé que dans les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure et à revenu élevé. Les femmes ayant un niveau d'éducation plus élevé travaillent comme membres du personnel des services et vendeuses de marché, employées de type administratif, techniciennes et travailleuses exerçant une profession intellectuelle ou scientifique[4]. Dans les pays à faible revenu, les membres du personnel des services et les vendeuses de marché n'ont besoin que de 7 années d'éducation en moyenne, contre plus de 10 dans les pays à revenu élevé. Les professions qualifiées dans l'agriculture et les professions élémentaires (par exemple, les professions impliquant des tâches simples et routinières) emploient la plus grande proportion de femmes dans les pays en développement et ne nécessitent en moyenne que quatre à cinq années d'éducation (graphique 1.13).[5]

Graphique 1.11 Les pays à faible revenu comptent très peu de femmes dans les professions à niveau de compétences élevé



Source: Département de statistique de l'Organisation internationale du travail, https://www.ilo.org/shinyapps/bulkexplorer11/?lang=en&segment=indicator&id=EMP_2EMP_SEX_OCU_NB_A.
Note: Emploi par sexe et par profession, d'après les estimations modélisées de l'Organisation internationale du travail, mai 2018. Les données présentées par profession sont basées sur la Classification internationale type des professions (CITP) et ont été classées en trois grands niveaux de compétences. Le niveau faible englobe les professions élémentaires. Le niveau moyen englobe les employés de type administratif; le personnel des services directs aux particuliers, commerçants et vendeurs; les agriculteurs et ouvriers qualifiés de l'agriculture, de la sylviculture et de la pêche; les métiers qualifiés de l'industrie et de l'artisanat; et les conducteurs d'installations et de machines, et ouvriers de l'assemblage. Le niveau élevé englobe les directeurs, cadres de direction et gérants; les professions intellectuelles et scientifiques; et les professions intermédiaires.

Le commerce est lié à une augmentation des emplois formels pour les femmes

Il a été démontré que le commerce pouvait aider les femmes à entrer dans l'économie formelle et leur offrir de meilleures conditions de travail, un meilleur accès aux prestations de santé et de retraite et de meilleures normes en matière de sécurité et de santé au travail. Les femmes qui occupent un emploi formel sont aussi mieux protégées contre l'extorsion, la corruption et le harcèlement. La capacité des travailleuses du secteur formel à s'organiser en syndicats renforce encore leur position dans de nombreux pays. En outre, les entreprises du secteur formel offrent des emplois caractérisés par une productivité et une qualité supérieures, ce qui s'explique en grande partie par l'accès à la technologie, à l'éducation, à des renseignements sur le marché et à la formation (BIT, 2006).

Les femmes risquent moins d'être poussées vers l'informalité si elles travaillent dans des secteurs où les échanges commerciaux sont plus intenses ou qui sont plus intégrés

Graphique 1.12 Les emplois dans le secteur des services exigent un niveau d'éducation plus élevé, tant pour les femmes que pour les hommes

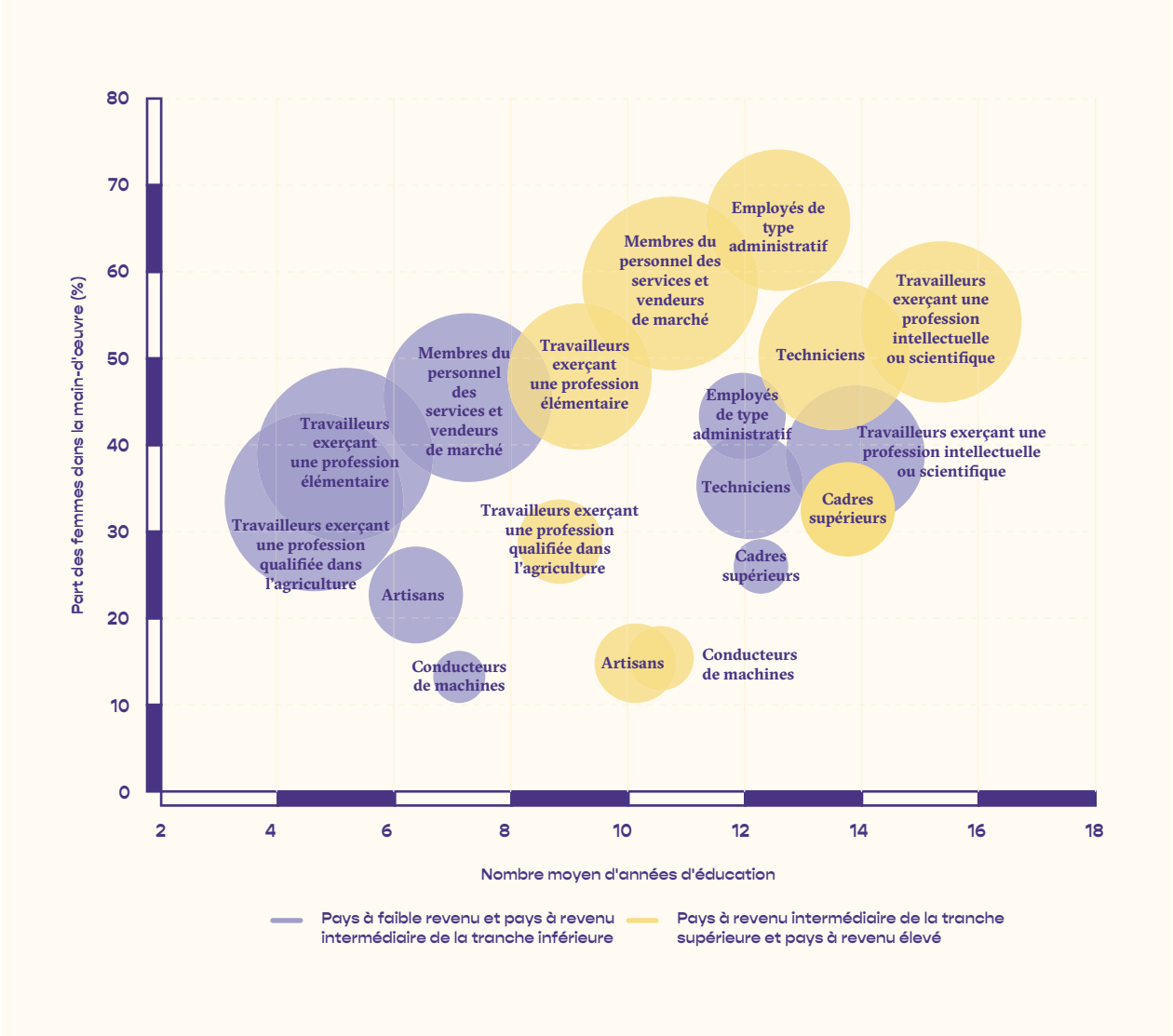


Source: Enquêtes de la Banque mondiale auprès des ménages pour les années les plus récentes disponibles.

dans les CVM. Une analyse menée au niveau des ménages dans un échantillon de 31 pays développés et pays émergents montre qu'un niveau d'exportations plus élevé et une plus grande intégration dans les CVM (participation en amont et en aval) sont liés à une probabilité moindre de travailler dans le secteur informel, et que cet effet est plus fort pour les femmes que pour les hommes (graphique 1.14)[6]. Ces constatations sont valables pour deux types d'informalité: i) le travail non rémunéré et ii) le travail sans contrat, compte tenu des autres déterminants de l'informalité des travailleurs, tels que l'âge, le niveau d'éducation, l'état civil et la profession (voir la méthode décrite à l'annexe 1A).[7] La probabilité pour les femmes d'être employées dans le secteur informel passe de 20% dans les secteurs à faible niveau d'exportations ou à faible intégration dans les CVM, à 13% dans les secteurs à niveau élevé d'exportations ou à forte intégration dans les CVM. En outre, globalement le taux d'informalité diminue plus fortement pour les femmes (jusqu'à 7 points de pourcentage) que pour les hommes (jusqu'à 4 points de pourcentage) (graphique 1.14).[8]

Les régions qui sont moins intégrées dans les CVM, en particulier l'Afrique subsaharienne et l'Asie du Sud, enregistrent des taux d'informalité plus élevés pour les femmes.

Graphique 1.13 Les professions qualifiées dans l'agriculture et les professions élémentaires concentrent la plus grande proportion de femmes dans les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire de la tranche inférieure



Source: Département de statistique de l'Organisation internationale du travail, https://www.ilo.org/shinyapps/bulkexplorer11/?lang=en&segment=indicator&id=EMP_2EMP_SEX_OCU_NB_A.
Note: La taille du cercle indique la proportion de femmes. La classification des professions est basée sur la Classification internationale type des professions (CITP). Les professions élémentaires requièrent l'exécution de tâches simples et routinières qui peuvent nécessiter l'utilisation d'outils à main et un effort physique considérable. La plupart des professions comprises dans ce grand groupe exigent des compétences faibles (1er niveau de la CITP). Les travailleurs exerçant une profession intellectuelle ou scientifique accroissent la somme de connaissances existantes, appliquent des concepts et des théories scientifiques ou artistiques, dispensent une formation à cet égard de manière systématique, ou exercent une combinaison de ces activités. La plupart des professions comprises dans ce grand groupe exigent des compétences élevées (4ème niveau de la CITP (CITP-08)). Les niveaux de revenu ont été définis suivant la classification 2018 de la Banque mondiale.

La part de l'emploi informel en Afrique subsaharienne est ainsi de 86,4% pour les hommes et de 92,1% pour les femmes, tandis qu'en Asie du Sud elle atteint 86,8% pour les hommes et 90,7% pour les femmes. En Amérique latine et dans les Caraïbes, la part des travailleurs du secteur informel est aussi légèrement moindre pour les hommes (52,3%) que pour les femmes (54,3%) (graphique 1.15). Les travailleuses sont plus exposées à l'informalité dans plus de 90% des pays d'Afrique subsaharienne, dans 89% des

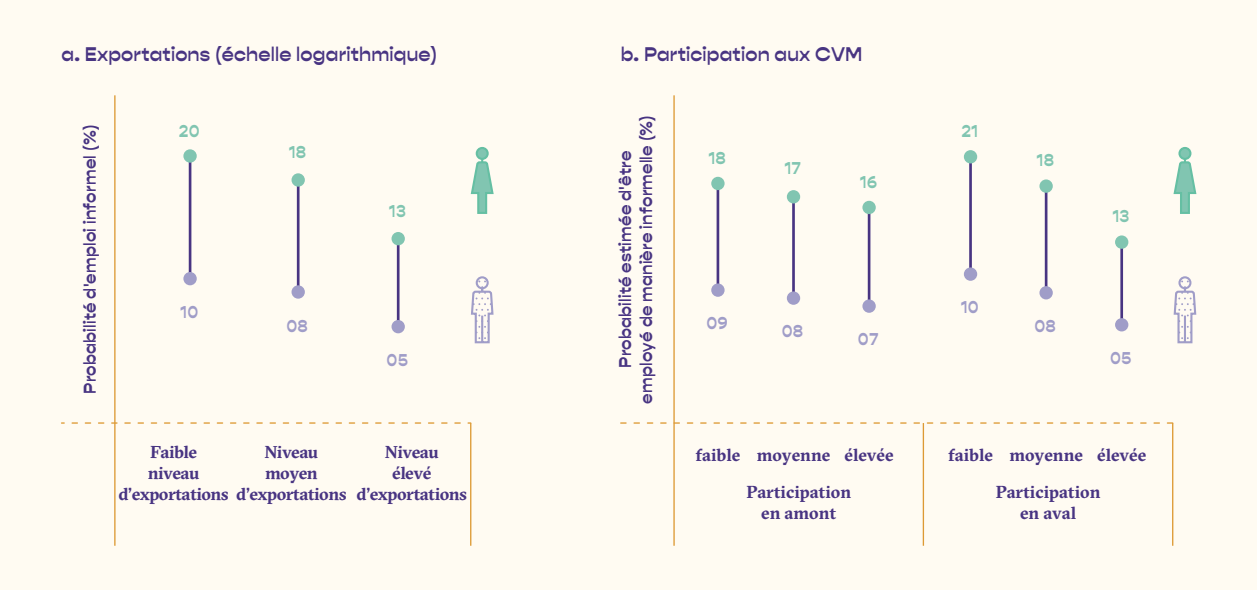


Crédit: ©ProStockStudio/ Shutterstock.com. Reproduction autorisée; une autorisation est nécessaire pour toute autre utilisation.

pays d'Asie du Sud et dans près de 75% des pays d'Amérique latine et des Caraïbes (BIT, 2018). Ces régions ont également tendance à être spécialisées dans le commerce des produits de base, contrairement à d'autres qui participent à des activités commerciales plus sophistiquées (voir la première partie de cette section, «L'impact du commerce sur les *femmes* en tant que travailleuses»).

Une analyse concernant le Mexique entre 1993 et 2011 montre que les réductions tarifaires entrées en vigueur au début de 1993 dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) ont augmenté la probabilité du travail formel dans le secteur manufacturier, tant pour les femmes que pour les hommes. Cependant, ces effets n'étaient pas homogènes. Par exemple, la formalité a augmenté pour les travailleurs employés par les grandes entreprises et a diminué dans les petites entreprises. Dans le secteur des services, l'impact de la libéralisation des échanges sur l'emploi formel des femmes a été négatif (Ben Yahmed et Bombarda, 2018). Au Brésil, les réductions tarifaires pendant la période 1987-1994 ont réduit les disparités entre hommes et femmes s'agissant de l'emploi et de la participation au marché du travail. La libéralisation des échanges dans les secteurs faisant l'objet d'échanges internationaux, où la main-d'œuvre est majoritairement masculine, a entraîné une contraction et une réduction de l'emploi total, qui a touché davantage les hommes; elle a également encouragé leur déplacement vers les activités informelles, moins exportables (Gaddis et Pieters, 2017).

Graphique 1.14 Les femmes sont moins susceptibles d'occuper des emplois informels si elles travaillent dans des secteurs intégrés sur le plan commercial



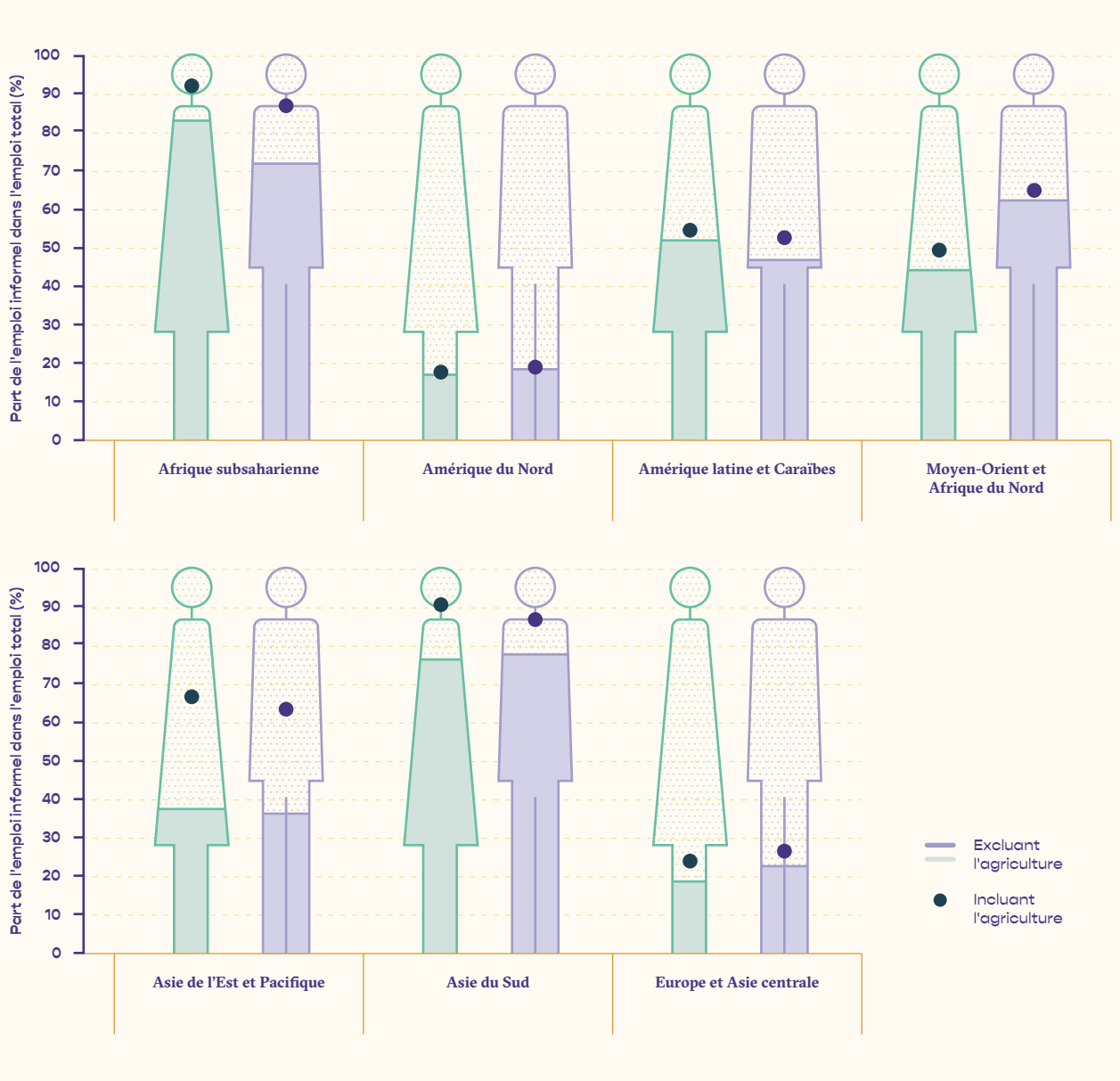
Source: Enquêtes de la Banque mondiale auprès des ménages pour les années les plus récentes disponibles; base de données ventilées par sexe sur la main-d'œuvre de la Banque mondiale, http://datatopics.worldbank.org/gdld/.
Note: Le graphique montre la probabilité qu'une femme ait un emploi informel, l'informalité étant définie par un travail non rémunéré. Les niveaux «faible», «moyen» et «élevé» correspondent aux observations se situant en-dessous du 25ème percentile, entre le 25ème et le 75ème percentile et au-dessus du 75ème percentile, respectivement. Pour toutes les régressions, on a pris en compte les déterminants communs de l'informalité tels que l'âge, le niveau d'éducation, l'état civil et la profession. Le modèle inclut aussi les effets fixes par pays et par secteur pour tenir compte des chocs non observables (voir équation (1A.1) à l'annexe 1A). Tous les résultats indiqués sont significatifs au niveau de 10%. Les entreprises exportatrices sont des entreprises pour lesquelles la part des exportations (directes ou indirectes) représente au moins 10% du total des ventes.

Le commerce et la technologie influent sur les disparités en matière d'emploi

Dans les pays en développement, le commerce international accroît la participation au marché du travail et les salaires des femmes qui obtiennent des emplois dans les branches de production exportatrices, réduisant ainsi l'écart avec les hommes en matière d'emploi et de rémunération. Toutefois, l'impact global du commerce sur les travailleuses dépend du secteur dans lequel elles sont employées, et de la place des échanges dans ces branches de production.

Les avantages du commerce découlent de la réaffectation des ressources dans une économie, y compris le mouvement des travailleurs d'un secteur à l'autre[9]. Cette réaffectation sectorielle a un effet positif sur les travailleuses, qui trouvent des emplois dans des secteurs faisant l'objet d'échanges internationaux où les salaires sont plus élevés (Bussolo et De Hoyos, 2009). Les industries exportatrices, telles que la confection, dans lesquelles les pays en développement ont un avantage comparatif, sont un excellent exemple de la manière dont la concentration des femmes dans des emplois à faible valeur ajoutée, peu rémunérés et à forte intensité de main-d'œuvre, peut permettre d'intégrer sur le marché du travail des femmes qui travaillaient auparavant dans le secteur informel ou étaient sans emploi (Otobe, 2015).

Graphique 1.15 L'emploi informel reste élevé dans plusieurs régions



Source: BIT, 2018.

Or la réaffectation sectorielle n'est pas sans coûts. Cependant, plusieurs études empiriques montrent que les hommes et les femmes doivent supporter des coûts différents pour changer d'emploi et passer d'un secteur à un autre, parce qu'ils ne jouissent pas de la même mobilité sociale, géographique et en termes de compétences. Aux États-Unis, par exemple, il est relativement plus coûteux pour les hommes d'entrer dans le secteur des services, tandis que les femmes doivent faire face à des coûts relativement plus élevés lorsqu'elles se dirigent vers l'agriculture, les industries extractives et le secteur manufacturier (Brussevich, 2018). La libéralisation des échanges peut aussi accroître la probabilité que les femmes quittent le marché du travail plutôt que de changer de secteur. L'analyse des effets de la concurrence des importations sur les décisions des ménages dans des pays tels que la Chine indique que,

même si les hommes et les femmes peuvent être affectés de la même manière par les chocs commerciaux négatifs en termes de revenus ou de perte d'emploi, il est plus probable que les femmes quittent le marché du travail pour se consacrer à leur famille. Cette probabilité se traduit par une baisse de la participation des femmes au marché du travail et une hausse des taux de natalité et des congés parentaux pour les femmes mariées (Keller et Utar, 2018).

Les changements technologiques constituent un autre canal de transmission par lequel le commerce touche les travailleuses. La libéralisation des échanges peut entraîner l'introduction de nouvelles technologies par les entreprises en réaction à la concurrence accrue des entreprises étrangères. L'amélioration de l'accès à des intrants de meilleure qualité peut favoriser cette modernisation technologique, avec des effets différents pour les hommes et les femmes, en fonction des tâches (par exemple, ouvriers (cols bleus) ou employés (cols blancs)) et de leur complémentarité. Les technologies traditionnelles impliquent généralement des tâches manuelles plus exigeantes physiquement, alors que les technologies modernes se caractérisent par des processus de production plus informatisés et des niveaux de productivité plus élevés. Grâce à l''introduction de technologies de production modernes et informatisées, qui reposent moins sur la résistance physique, les travailleuses manuelles sont relativement plus productives qu'avec les technologies plus traditionnelles.

L'adoption a plus grande échelle de nouvelles technologies moins exigeantes physiquement dans un pays donné accroît la part des ouvrières et augmente leurs salaires relatifs. Comme

Crédit: ©Art_Photo/ Shutterstock.com. Reproduction autorisée; une autorisation est nécessaire pour toute autre utilisation.



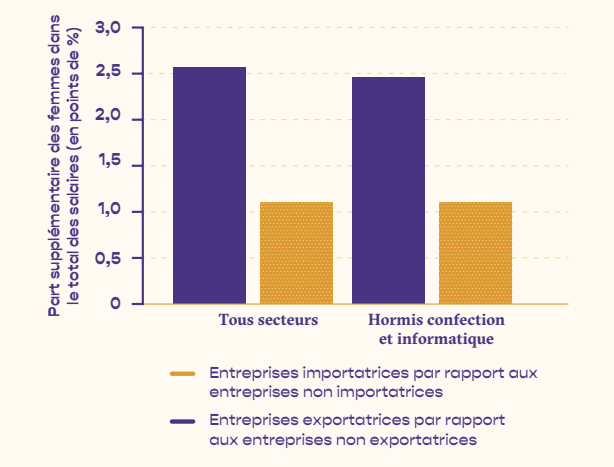
cela a été observé dans le cas du Mexique suite à l'entrée en vigueur de l'ALENA, l'évolution technologique induite par le commerce a un impact positif sur l'emploi et les salaires des travailleuses manuelles (Juhn, Ujhelyi et Villegas-Sanchez, 2014). Toutefois, cet impact dépend du type de technologie (concernant des tâches routinières ou encourageant la robotisation ou l'achat de machines et d'équipements informatiques). Si la modernisation technologique accroît l'intensité capitalistique d'une entreprise (dotation en capital par unité de main-d'œuvre), les dépenses associées à la main-d'œuvre employée représentent une part plus faible des coûts, ce qui n'incite pas les entreprises à chercher une main-d'œuvre peu qualifiée et bon marché. De ce fait, l'emploi des femmes, et éventuellement leurs salaires, diminuent, car les femmes ont tendance à être moins qualifiées et moins payées que les hommes. Une analyse portant sur 16 pays d'Asie du Sud et d'Amérique latine et des Caraïbes, réalisée entre 1985 et 2007, a montré que la productivité du secteur manufacturier (un indicateur supplétif des conditions technologiques de production) était corrélée à une diminution de la part de la main-d'œuvre féminine (Tejani et Milberg, 2016).

Nouveaux éléments concernant l'impact du commerce sur l'emploi des femmes

Les exportations de produits manufacturés sont liées à l'augmentation de la part des salaires des femmes dans les pays en développement

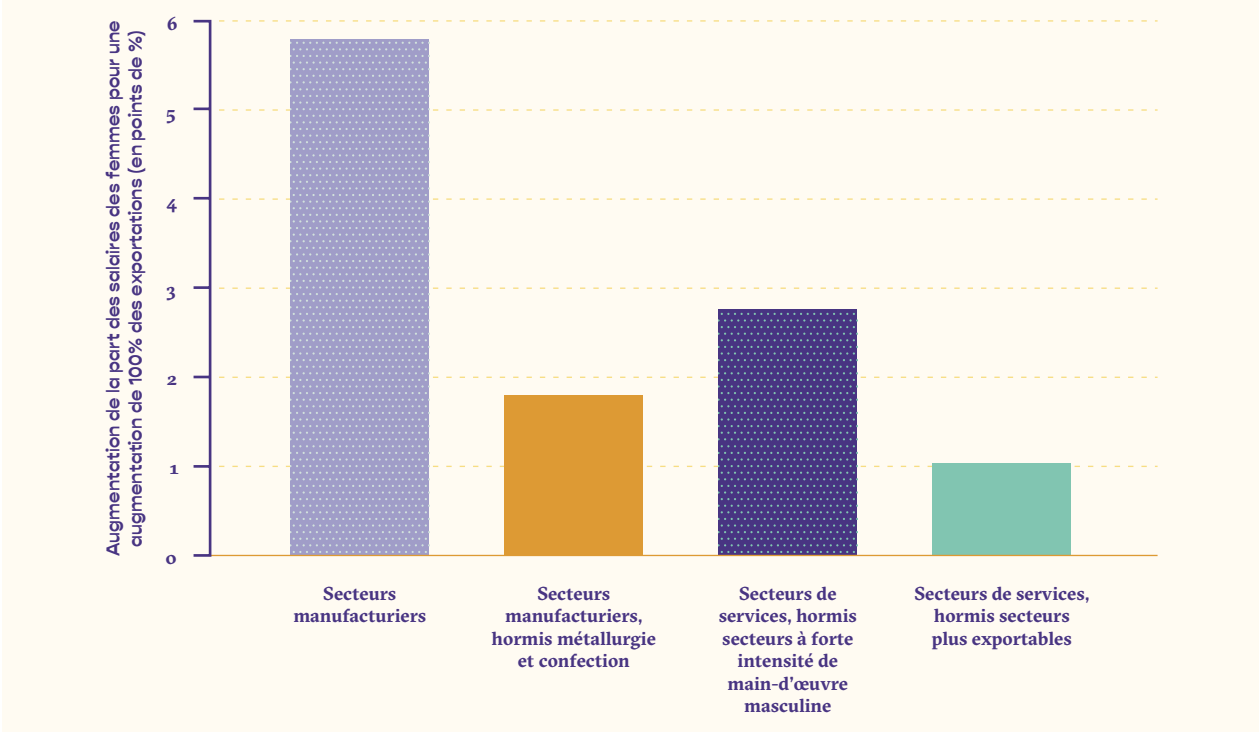
Dans le monde, les femmes gagnent moins que les hommes et reçoivent une part plus faible du total des salaires. Cette inégalité risque de les dissuader d'entrer sur le marché du travail et limite leur capacité à prendre leurs propres décisions de vie, telles que la poursuite d'études, l'achat d'une maison ou la création d'une entreprise. Le commerce peut contribuer à réduire les inégalités en augmentant la part des salaires des femmes. Dans les pays en développement, cette part est nettement plus élevée dans les entreprises exportatrices que dans les entreprises non exportatrices.[10] D'après une analyse réalisée dans 30 pays en développement et pays émergents sur la base des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises[11], les salaires des femmes représentent 23% du total des salaires dans les entreprises manufacturières exportatrices, contre seulement 15,5% dans les entreprises non exportatrices. Quand on considère l'ensemble des entreprises, la part des salaires des femmes est de 2,5 points de pourcentage plus élevée dans les entreprises exportatrices que dans les entreprises non exportatrices (voir graphique 1.16).[12] Si cette part est plus importante, c'est que les entreprises exportatrices versent des salaires plus élevés et font augmenter la demande de main-d'œuvre. Un doublement

Graphique 1.16 Dans les pays en développement et les pays émergents, la part des salaires des femmes dans le secteur manufacturier est nettement plus élevée dans les entreprises qui participent aux échanges commerciaux



Source: Rocha et Winkler, 2019, d'après les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises pour les années les plus récentes disponibles (https://www.enterprisesurveys.org/en/data) et la base de données ventilées par sexe sur la main-d'œuvre de la Banque mondiale (http://datatopics.worldbank.org/gdld/).
Note: Le graphique montre la différence moyenne entre les entreprises exportatrices et non exportatrices, et entre les entreprises importatrices et non importatrices, en utilisant la part des salaires des femmes dans le total des salaires comme variable dépendante. Les entreprises exportatrices sont des entreprises pour lesquelles la part des exportations (directes ou indirectes) représente au moins 10% du total des ventes. Pour les entreprises importatrices, la part des intrants importés représente au moins 10% du total des intrants. Pour toutes les régressions, on a pris en compte la production des entreprises, l'intensité capitalistique, la productivité totale des facteurs et les salaires relatifs au niveau sectoriel (en logarithmes naturels) ainsi que les effets fixes par pays-secteur, par région infranationale et par année (voir équation (1B.1) à l'annexe 1B). Tous les résultats indiqués sont significatifs au niveau de 10%.

Graphique 1.17 Dans les pays en développement, il existe un lien significatif entre l'augmentation des exportations de produits manufacturés et l'augmentation de la part des salaires des femmes

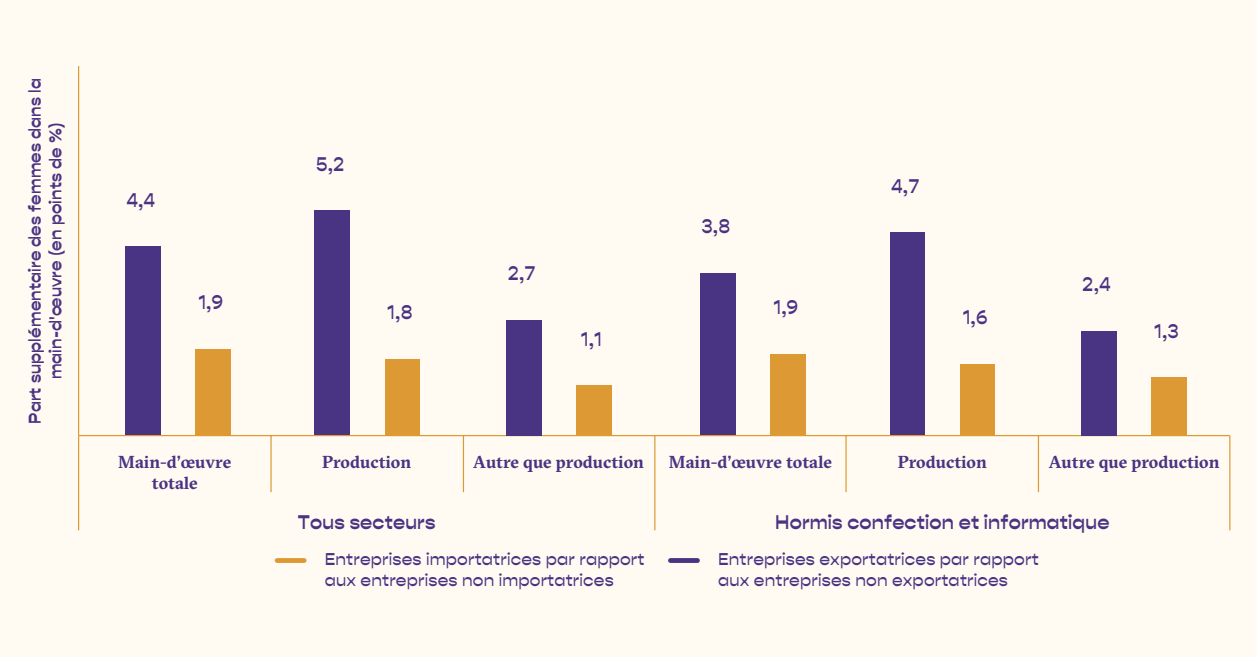


Source: D'après Borin et Mancini, 2015; base de données Eora sur les chaînes d'approvisionnement mondiales, https://worldmrio.com/; et base de données ventilées par sexe sur la main-d'œuvre de la Banque mondiale, http://datatopics.worldbank.org/gdld/.
Note: Analyse de régression transversale couvrant 50 pays à faible revenu et à revenu intermédiaire, utilisant la part des salaires des femmes comme variable dépendante et la valeur des exportations (en logarithmes naturels) comme variable indépendante, compte tenu de la production, de la part relative des salaires des travailleurs hommes/femmes, et des effets fixes par année et par secteur. Les secteurs manufacturiers couvrent 9 secteurs de la base de données Eora; les secteurs de services couvrent 12 secteurs de services. L'analyse ne porte que sur les secteurs où la valeur des exportations est d'au moins 1 million de dollars EU. Le coefficient de régression pour l'ensemble des secteurs de services n'est pas significatif. Les secteurs de services à forte intensité de main-d'œuvre masculine comprennent le recyclage, la construction, la maintenance et la réparation, et les transports. Les secteurs de services plus exportables comprennent le commerce de gros, les transports, les services postaux et de télécommunications, ainsi que l'intermédiation financière et les services aux entreprises.

de la valeur des exportations dans le secteur manufacturier d'un pays augmenterait la part des salaires des femmes de 5,8 points de pourcentage en moyenne. Autrement dit, une augmentation de 100% de la valeur des exportations des entreprises manufacturières de l'échantillon examiné équivaudrait pour les salaires à une augmentation de la part des femmes du niveau actuel de 24% à environ 30%.

Si l'augmentation des exportations s'accompagne d'une augmentation de la part moyenne des salaires des femmes dans tous les secteurs, cette corrélation est particulièrement forte dans le secteur de la confection en raison des possibilités que celui-ci offre aux femmes[13]. On observe une tendance similaire dans certains secteurs de services. Un doublement de la valeur des exportations dans les secteurs de services autres que ceux à forte intensité de main-d'œuvre masculine (comme la construction et les transports) augmenterait ainsi la part des salaires des femmes de plus de 2,7 points de pourcentage, la faisant passer de 34,8% actuellement à 37,5%. Si on exclut de l'échantillon les secteurs de services les plus exportables – commerce de gros, transports, services postaux et de télécommunications, intermédiation financière et services aux entreprises –, on constate également une relation positive entre les exportations et la part des femmes dans le total des salaires (graphique 1.17).

Graphique 1.18 Dans les pays en développement et les pays émergents, la part de la main-d'œuvre féminine dans le secteur manufacturier est nettement plus élevée dans les entreprises qui participent aux échanges commerciaux



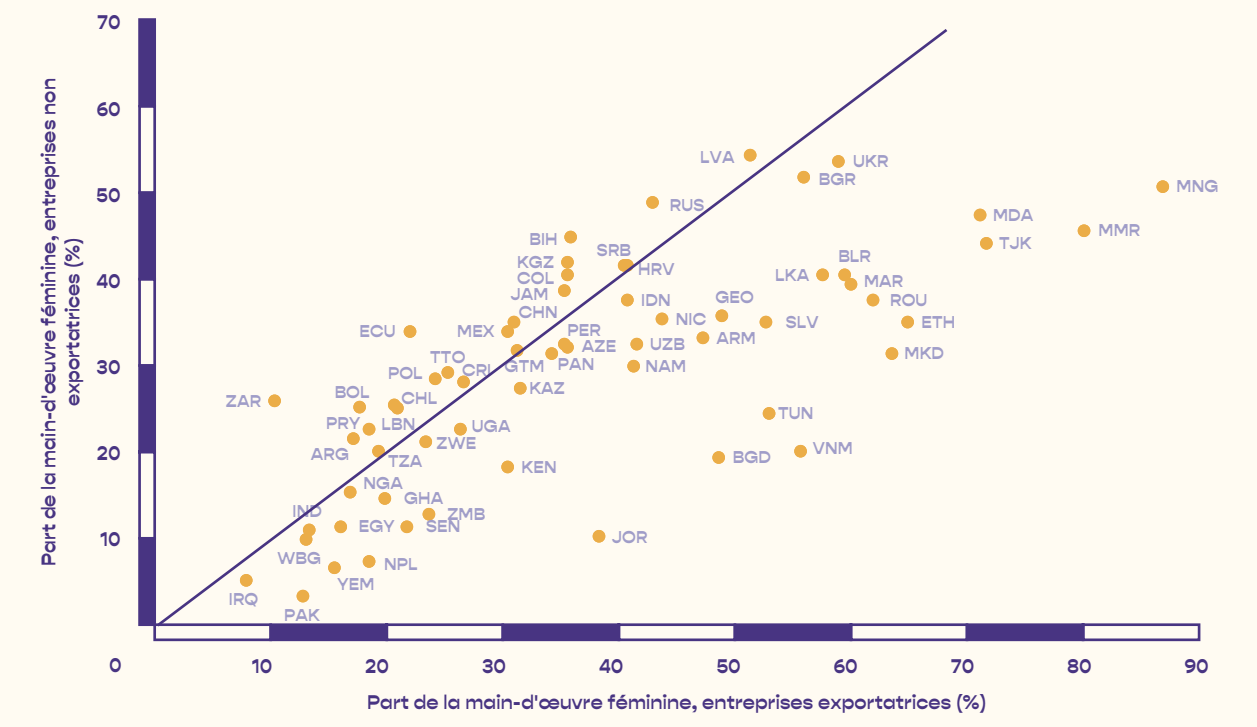
Source: Rocha et Winkler, 2019, d'après les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises pour les années les plus récentes disponibles (https://www.enterprisesurveys.org/en/data), et la base de données ventilées par sexe sur la main-d'œuvre de la Banque mondiale (http://datatopics.worldbank.org/gdld/).
Note: Le graphique montre la différence moyenne entre les entreprises exportatrices et non exportatrices, et entre les entreprises importatrices et non importatrices, pour la main-d'œuvre totale, la main-d'œuvre affectée à la production et la main-d'œuvre non affectée à la production. Les entreprises exportatrices sont des entreprises pour lesquelles la part des exportations (directes ou indirectes) représente au moins 10% du total des ventes. Pour les entreprises importatrices, la part des intrants importés représente au moins 10% du total des intrants. Pour toutes les régressions, on a pris en compte la production, l'intensité capitalistique et la productivité totale des facteurs (en logarithmes naturels) ainsi que les effets fixes par pays-secteur, par région infranationale et par année (voir équation (1B.2) à l'annexe 1B). Tous les résultats indiqués sont significatifs au niveau de 10%.

Le commerce est lié à l'augmentation de la part de la main-d'œuvre féminine

Il existe une corrélation positive et significative entre le commerce et l'augmentation de la part des femmes dans la population active. Dans les pays en développement et les pays émergents, la part des travailleuses est d'environ 4 points de pourcentage plus élevée dans les entreprises exportatrices que dans les entreprises non exportatrices (voir annexe 1B). En revanche, leur part moyenne est seulement de 2 points de pourcentage plus élevée dans les entreprises importatrices que dans les entreprises non importatrices; cela montre le rôle important des exportations, même pour les secteurs autres que ceux à forte intensité de main-d'œuvre féminine (comme la confection et l'informatique) (graphique 1.18).[14]

La part des emplois occupés par des femmes est plus élevée dans les entreprises les plus intégrées dans l'économie mondiale. D'après une analyse effectuée pour 29 000 entreprises manufacturières dans 64 pays en développement et pays émergents sur la base des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises, les femmes représentent 33% de la main-d'œuvre dans les entreprises exportatrices, contre seulement 24% dans les entreprises non exportatrices et 28% dans les entreprises non importatrices. Cette constatation est valable pour la plupart des pays (graphique 1.19), les femmes étant plus fortement représentées en Europe orientale et en Asie centrale, ainsi que dans les pays qui font davantage de commerce et sont plus intégrés dans les CVM. C'est le cas par exemple du Maroc, de la Roumanie et du Viet Nam: dans ces pays, les femmes représentent au

Graphique 1.19 Dans les pays en développement et les pays émergents, la part moyenne de la main-d'œuvre féminine est plus élevée dans les entreprises manufacturières qui exportent



Source: Rocha et Winkler, 2019, d'après les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises pour les années les plus récentes disponibles, https://www.enterprisesurveys.org/en/data.
Note: Le graphique montre les moyennes pondérées par pays, le nombre d'employés permanents étant utilisé comme facteur de pondération. Les entreprises exportatrices sont des entreprises pour lesquelles la part des exportations (directes ou indirectes) représente au moins 10% du total des ventes. La liste des codes pays est disponible à l'adresse suivante: https://www.iso.org/obp/ui/#search/code/.

moins 50% de la main-d'œuvre des entreprises exportatrices, qui ont créé des emplois pour plus de 5 millions d'entre elles, soit environ 15% de la population active féminine. Les femmes représentent aussi 36,7% de la main-d'œuvre dans les entreprises participant aux CVM et 37,8% de la main-d'œuvre dans les entreprises à capitaux étrangers, soit respectivement 10,9 et 12,2 points de pourcentage de plus que dans les entreprises qui ne participent pas aux CVM et les entreprises à capitaux nationaux (graphique 1.20).[15]

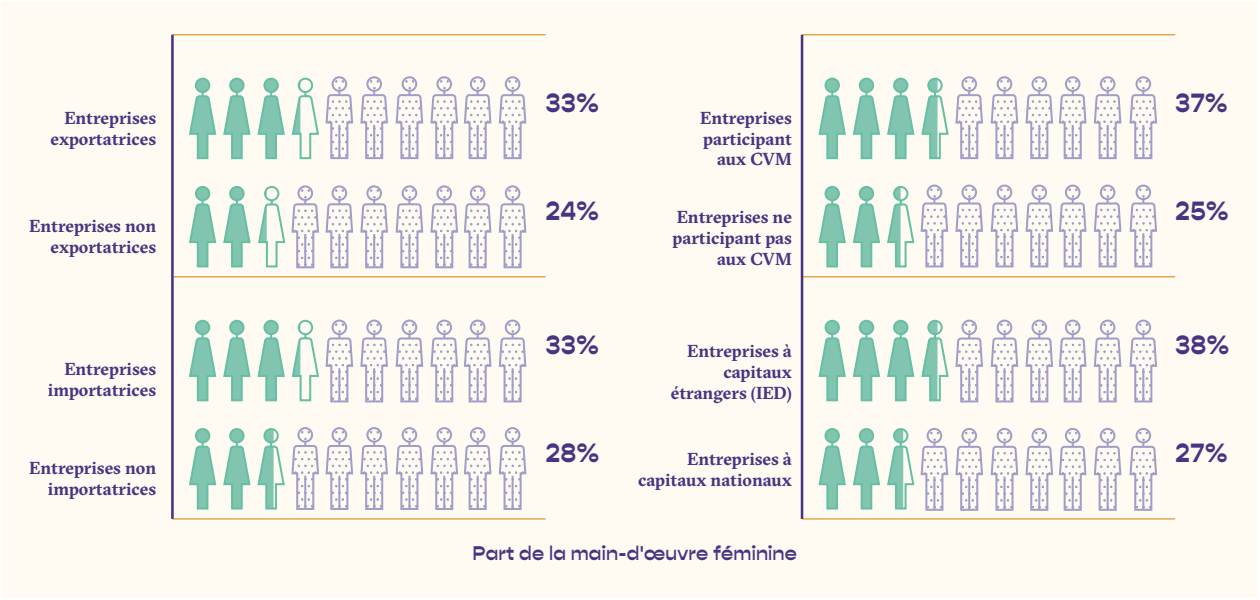
La part des femmes dans la main-d'œuvre totale varie en fonction du niveau des compétences

À l'échelle mondiale, la part de la main-d'œuvre féminine dans les secteurs manufacturiers utilisant moins de technologies est relativement élevée dans les entreprises exportatrices par rapport aux entreprises non exportatrices; il y a donc une «part supplémentaire» des femmes dans la main-d'œuvre. C'est dans les branches de production à faible intensité technologique, telles que l'alimentation et les boissons, ou le textile et la confection, que l'on observe la plus forte corrélation positive entre les exportations et la part des emplois occupés par des femmes. Dans ces secteurs, les entreprises exportatrices ont une part de main-d'œuvre féminine qui est, en moyenne, de 5,7 points de pourcentage supérieure à celle des entreprises non exportatrices, compte tenu d'autres facteurs qui pourraient expliquer cette différence. La part supplémentaire des femmes dans la main-d'œuvre des entreprises exportatrices par rapport aux entreprises non exportatrices tombe à 2,6 points de pourcentage dans les secteurs à moyenne intensité technologique, et elle est encore plus faible dans les secteurs à intensité technologique moyenne à élevée



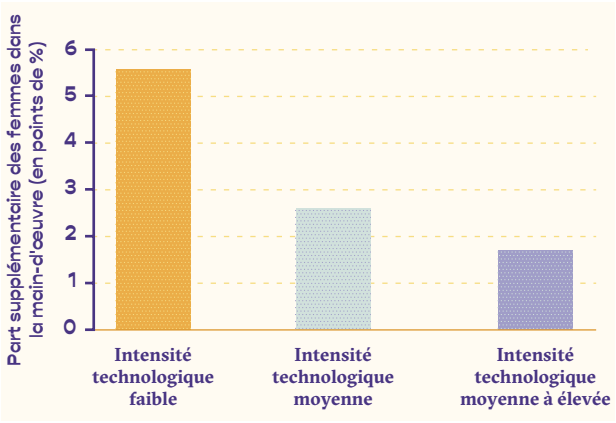
Crédit: ©Monkey Business Images/ Shutterstock.com. Reproduction autorisée; une autorisation est nécessaire pour toute autre utilisation.

Graphique 1.20 Dans les pays en développement et les pays émergents, la part moyenne de la main-d'œuvre féminine est plus élevée dans les entreprises manufacturières intégrées au commerce mondial



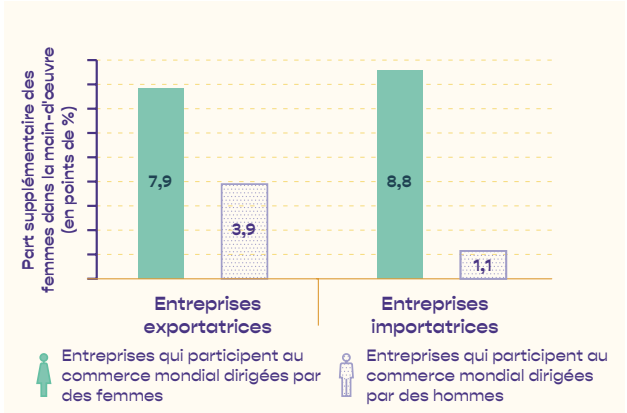
Source: Rocha et Winkler, 2019, d'après les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises pour les années les plus récentes disponibles, https://www.enterprisesurveys.org/en/data.
Note: Le graphique montre les moyennes pondérées par type d'entreprise, le nombre d'employés permanents étant utilisé comme facteur de pondération. Les entreprises exportatrices sont des entreprises pour lesquelles la part des exportations (directes ou indirectes) représente au moins 10% du total des ventes. Pour les entreprises importatrices, la part des intrants importés représente au moins 10% du total des intrants. Les entreprises participant aux CVM sont classées à la fois comme exportatrices et importatrices. Les entreprises à capitaux étrangers (IED) comptent une participation étrangère au capital d'au moins 10%.

Graphique 1.21 La part supplémentaire des femmes dans la main-d'œuvre des entreprises exportatrices est plus élevée dans les secteurs manufacturiers à faible intensité technologique



Source: Rocha et Winkler, 2019, d'après les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises pour les années les plus récentes disponibles (https://www.enterprisesurveys.org/en/data), et base de données ventilées par sexe sur la main-d'œuvre de la Banque mondiale (http://datatopics.worldbank.org/gdld/).
Note: Le graphique montre la différence moyenne exprimée en points de % entre les entreprises exportatrices et non exportatrices, en fonction de l'intensité technologique du secteur, en utilisant la part de la main-d'œuvre féminine comme variable dépendante. Pour toutes les régressions, on a pris en compte la production, l'intensité capitalistique et la productivité totale des facteurs (en logarithmes naturels) ainsi que les effets fixes par pays-secteur, par région infranationale et par année. Tous les résultats indiqués sont significatifs au niveau de 10%.

Graphique 1.22 Dans le secteur manufacturier, les entreprises gérées par des femmes qui participent aux échanges commerciaux ont une plus grande part de main-d'œuvre féminine que les autres entreprises



Source: Rocha et Winkler, 2019.
Note: Le graphique montre la différence moyenne exprimée en points de % s'agissant de la part de la main-d'œuvre féminine entre les entreprises exportatrices et non exportatrices, et entre les entreprises importatrices et non importatrices, pour les entreprises dirigées par des hommes et des femmes. Pour toutes les régressions, on a pris en compte la production, l'intensité capitalistique et la productivité totale des facteurs, ainsi que les effets fixes par pays-secteur, par région infranationale et par année. Tous les résultats indiqués sont significatifs au niveau de 10%.

(graphique 1.21). Ces constatations donnent à penser que la corrélation positive entre les exportations et la part des femmes dans les effectifs des entreprises est plus forte pour les tâches où la demande de main-d'œuvre peu qualifiée semble être plus élevée.[16]

La propriété et la gestion des entreprises par des femmes ont un effet positif sur l'emploi des femmes

Les entreprises exportatrices détenues ou gérées par des femmes emploient un pourcentage plus élevé de femmes que les entreprises détenues ou gérées par des hommes, et que les entreprises non exportatrices détenues ou gérées par des hommes ou des femmes. Pour les entreprises exportatrices dirigées par des femmes, la part des employées est supérieure de 8 points de pourcentage à celle des entreprises non exportatrices, tandis que la part supplémentaire pour les entreprises exportatrices dirigées par des hommes n'est que de 4 points de pourcentage (graphique 1.22). La corrélation entre les importations et la part de la main-d'œuvre féminine est huit fois plus élevée pour les entreprises importatrices dirigées par des femmes que pour celles dirigées par des hommes. Ces résultats soulignent à quel point il est important pour la main-d'œuvre féminine que des femmes occupent des postes à responsabilité dans les entreprises (Forum économique mondial, 2017).

Une nouvelle simulation montre que la libéralisation des échanges peut stimuler l'emploi des femmes dans certains pays en développement

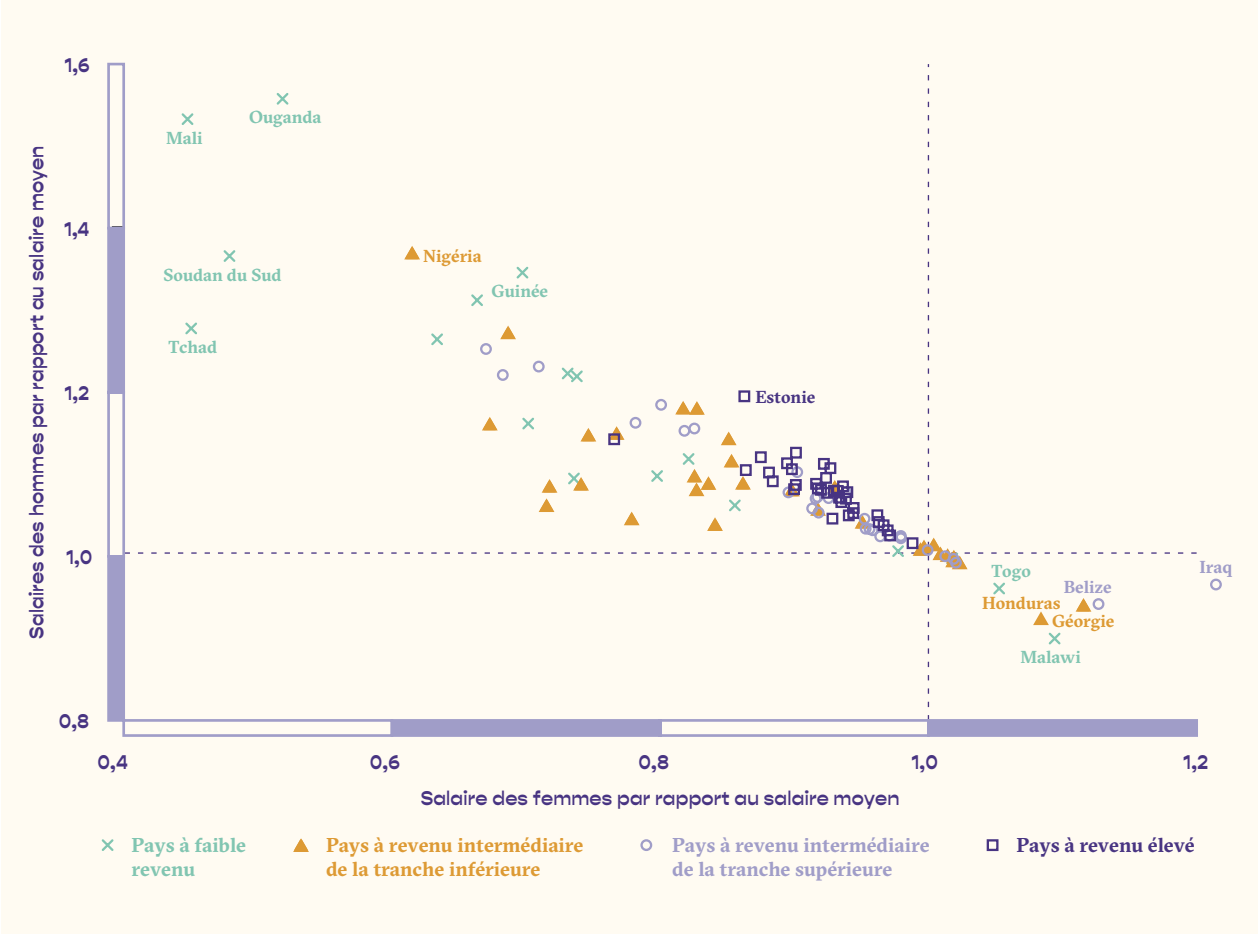
Les réformes de libéralisation des échanges non seulement entraînent une hausse des exportations, des importations et du PIB, mais elles favorisent aussi, dans les pays en développement qui ont un avantage comparatif dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre féminine tels que le textile et la confection, une augmentation notable de l'emploi des femmes.[17]

La mise en œuvre de l'Accord portant création de la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAf), la plus grande zone de libre-échange au monde, reliant 54 pays et 1,3 milliard de personnes, permettrait de créer des emplois mieux rémunérés pour les travailleuses, en particulier les travailleuses qualifiées. En raison de l'augmentation de la production dans les principaux secteurs à forte intensité de main-d'œuvre féminine sur le continent, principalement dans les secteurs de services (augmentation de 149 milliards de dollars EU), les salaires des femmes augmenteraient plus rapidement que ceux des hommes: d'ici à 2035, les salaires des femmes qualifiées et non qualifiées augmenteraient respectivement de 4,0% et 3,7% (par rapport aux niveaux de référence), tandis que les salaires de l'ensemble de la main-d'œuvre masculine augmenteraient de 3,2%. Cette augmentation serait suffisante pour qu'une femme gagnant 5 dollars EU par jour puisse payer les fournitures personnelles, les fournitures scolaires et l'uniforme d'un membre de sa famille pendant toute une année scolaire. Toutefois, les résultats varient d'un pays à l'autre, ce qui reflète l'hétérogénéité de la situation économique en Afrique. Dans de rares cas, l'écart salarial entre hommes et femmes ou entre personnes présentant différents niveaux de compétences pourrait même se creuser. Dans l'ensemble, ces données sur les salaires sont des estimations hautes qui soulignent l'importance de mettre en œuvre des réformes politiques complémentaires favorisant la mobilité de la main-d'œuvre et l'égalité des chances (Banque mondiale, à paraître).

Évolution de l'écart salarial entre les hommes et les femmes, qui se réduit mais persiste

Depuis les années 1960, l'écart salarial entre les hommes et les femmes s'est considérablement réduit, en particulier dans les pays développés, mais il n'a pas disparu (Cozzi *et al.*, 2018). La réduction de cet écart au fil du temps est liée à une augmentation de la demande de main-d'œuvre féminine résultant de l'intégration

Graphique 1.23 L'écart salarial entre les femmes et les hommes persiste

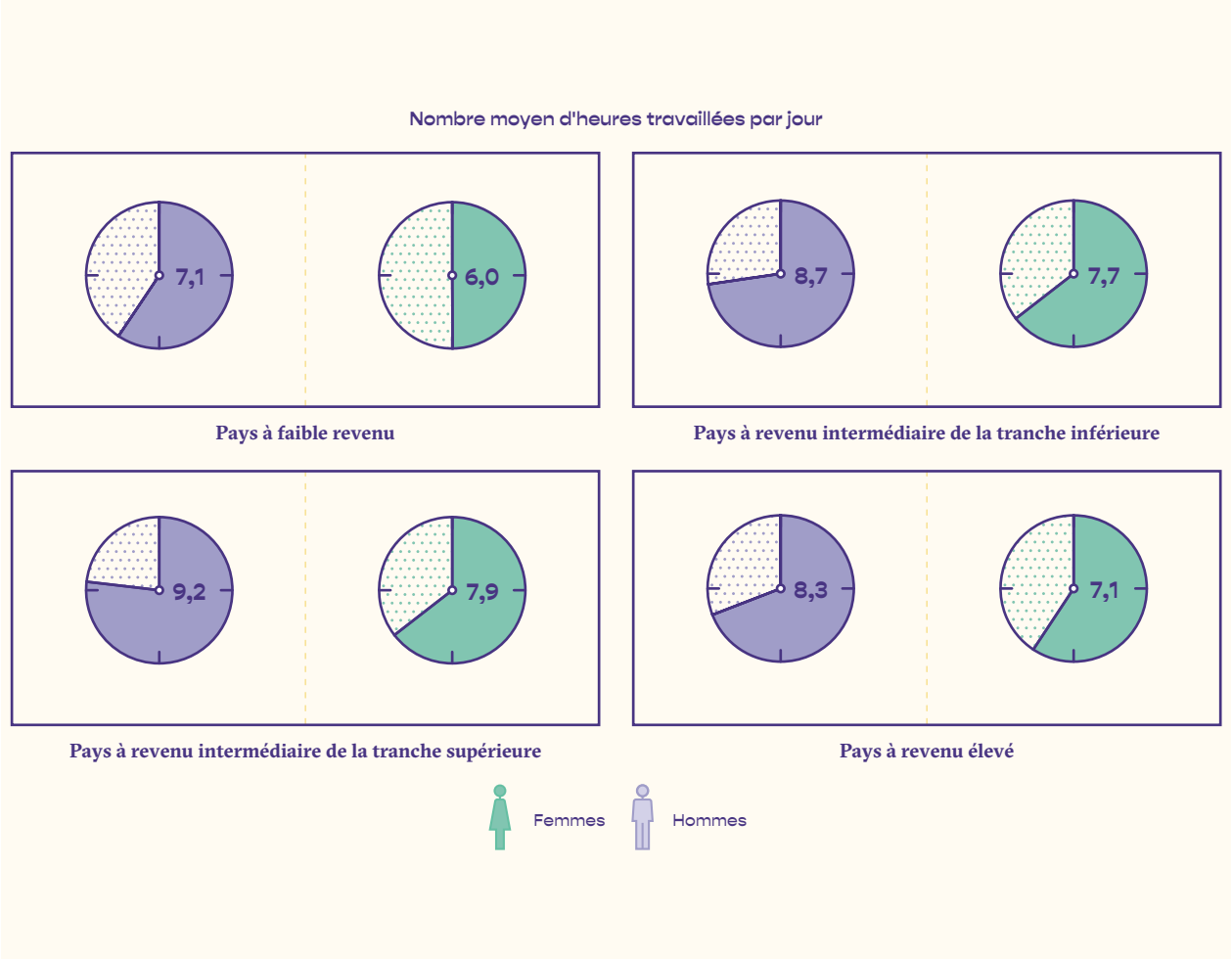


Source: Département de statistique de l'Organisation internationale du travail, https://www.ilo.org/shinyapps/bulkexplorer3/?lang=en&segment=indicator&id=EAR_4HRL_SEX_OCU_CUR_NB_A; enquêtes de la Banque mondiale auprès des ménages pour les années les plus récentes disponibles.
Note: Les renseignements sur les salaires des hommes et des femmes sont fournis sur une base hebdomadaire. Les salaires sont agrégés à l'aide de moyennes simples. Le graphique présente les données les plus récentes disponibles par pays (principalement entre 2014 et 2016, sauf certaines exceptions entre 2001 et 2013).

des pays dans des CVM à forte intensité de main-d'œuvre féminine, comme celle de la confection, à une augmentation du stock de capital, qui a un lien complémentaire avec la main-d'œuvre féminine, et à un plus grand pouvoir de décision des femmes en ce qui concerne leur consommation.

Il existe des écarts salariaux dans presque tous les pays, et les salaires des hommes sont supérieurs à la moyenne (graphique 1.23). L'écart salarial entre les hommes et les femmes est particulièrement important au Mali et en Ouganda, où les hommes gagnent 50% à 60% de plus que le salaire moyen, et en Guinée, au Nigéria et au Soudan du Sud, où leurs salaires sont de 30% à 40% plus élevés. Un petit nombre de pays, principalement en Amérique latine et aux Caraïbes et en Afrique subsaharienne, versent des salaires plus élevés aux travailleuses. En Géorgie, en Irak et au Malawi, par exemple, il y a plus de femmes que d'hommes ayant un niveau d'éducation élevé, et au Honduras et au Togo, les femmes

Graphique 1.24 Les hommes travaillent plus d'heures que les femmes, surtout dans les pays à faible revenu

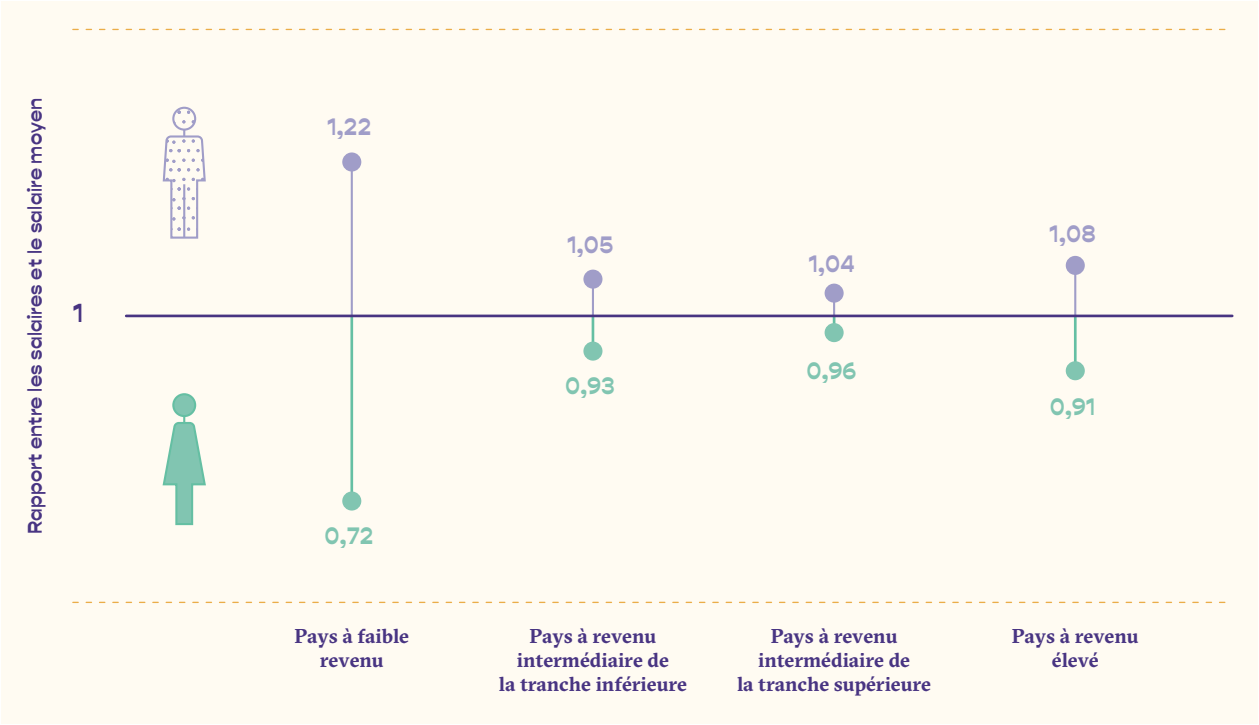


Source: Enquêtes de la Banque mondiale auprès des ménages pour les années les plus récentes disponibles.
Note: Nombre moyen d'heures travaillées au cours de la semaine dernière pour un échantillon de 65 pays.

ayant un niveau d'éducation faible gagnent plus que les hommes au même niveau.

Les valeurs indiquées dans le graphique 1.23 sont calculées sur la base des salaires hebdomadaires moyens (les données sur les salaires horaires ne sont pas disponibles). La principale explication de l'écart salarial calculé dans les différents pays pourrait être que les femmes travaillent moins d'heures que les hommes, en particulier dans les pays à faible revenu (graphique 1.24). D'après les données d'un échantillon de 65 pays tiré des enquêtes de la Banque mondiale auprès des ménages, le temps passé au travail par les hommes est en moyenne 16% à 21% plus élevé. Un écart salarial plus important entre les hommes et les femmes peut également refléter l'avantage comparatif d'un pays dans la production à forte intensité de main-d'œuvre. Cette corrélation, mise en évidence dans une étude portant sur un échantillon de 40 pays pour la période 1975-2000 (Busse et Spielmann, 2006), expliquerait les écarts salariaux bien moindres dans les

Graphique 1.25 L'écart salarial est moindre dans les pays à revenu intermédiaire que dans les pays à faible revenu



Source: Département de statistique de l'Organisation internationale du travail (https://www.ilo.org/shinyapps/bulkexplorer3/?lang=en&segment=indicator&id=EAR_4HRL_SEX_OCU_CUR_NB_A), et enquêtes de la Banque mondiale auprès des ménages pour les années les plus récentes disponibles.
Note: Moyenne des heures réellement travaillées par semaine par employé. Le graphique présente les données les plus récentes disponibles par pays (principalement entre 2014 et 2016, sauf certaines exceptions entre 2001 et 2013).

pays à revenu intermédiaire par rapport aux pays à faible revenu (graphique 1.25).

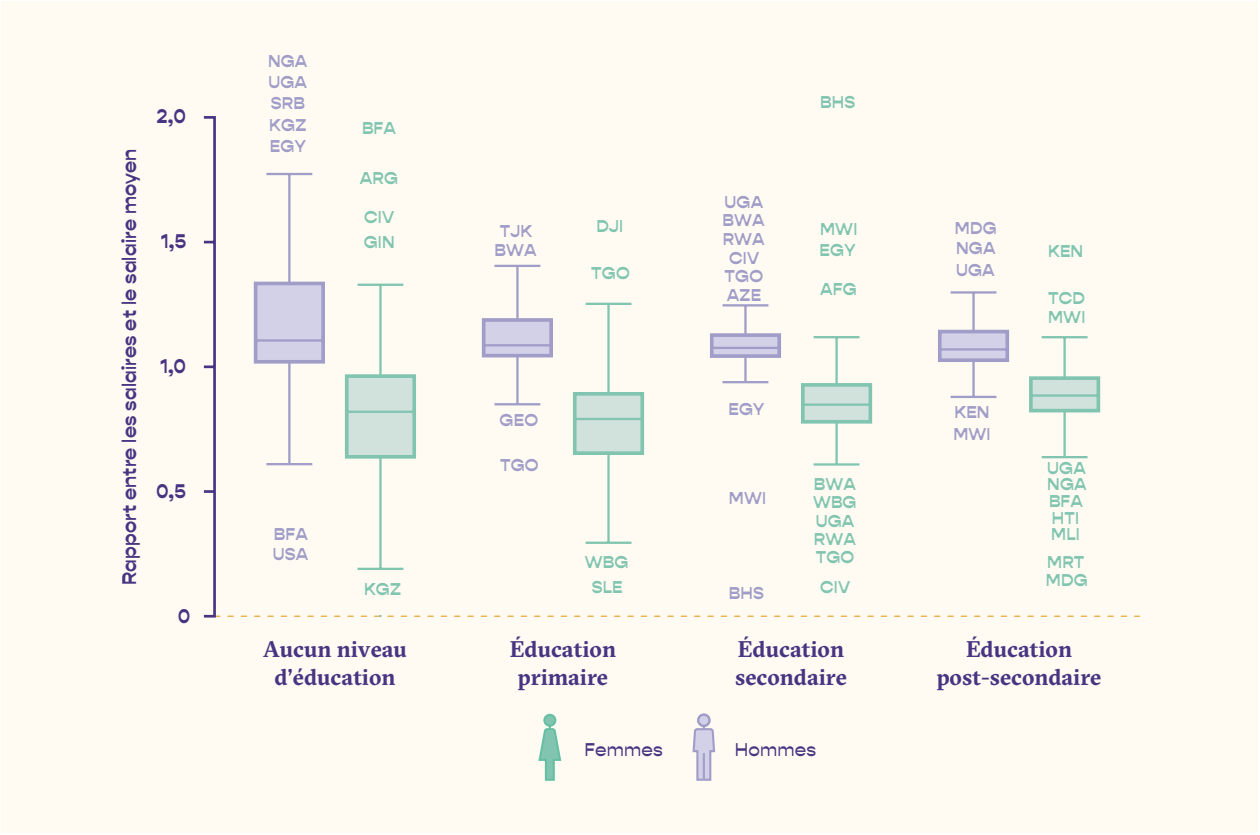
L'écart salarial entre les hommes et les femmes est moins prononcé dans les pays où le niveau d'éducation est plus élevé, même si certains éléments indiquent qu'il pourrait être plus marqué pour les personnes les plus instruites. L'écart est le plus élevé pour les personnes n'ayant aucun niveau d'éducation, il est plus faible aux niveaux d'éducation primaire et secondaire, et plus faible encore au niveau post-secondaire (graphique 1.26). De même, le temps que les femmes passent au travail par rapport aux hommes augmente avec le niveau d'éducation (graphique 1.27). Alors que les hommes n'ayant aucun niveau d'éducation travaillent 33% de temps en plus que les femmes dans la même situation, cette différence est réduite à 17% et 10%, respectivement, au niveau secondaire et au niveau post-secondaire.

Discrimination à l'égard des femmes et commerce

La discrimination à l'égard des travailleuses est une pratique courante, mais coûteuse

Malgré le rôle croissant des femmes dans la plupart des économies, la discrimination et les préjugés continuent de réduire leur capacité à tirer parti du commerce. D'après la *World Values Survey 2013* (enquête sur les valeurs mondiales), 39% des personnes interrogées étaient d'accord avec l'affirmation «Lorsque les emplois sont rares, les hommes devraient avoir priorité sur les femmes» et 31% avec l'affirmation «Si une femme gagne plus que son mari, il est quasiment certain que cela va poser problème» (carte 1.1).[18]

Graphique 1.26 Les écarts salariaux entre les femmes et les hommes se réduisent lorsque les niveaux d'éducation sont plus élevés

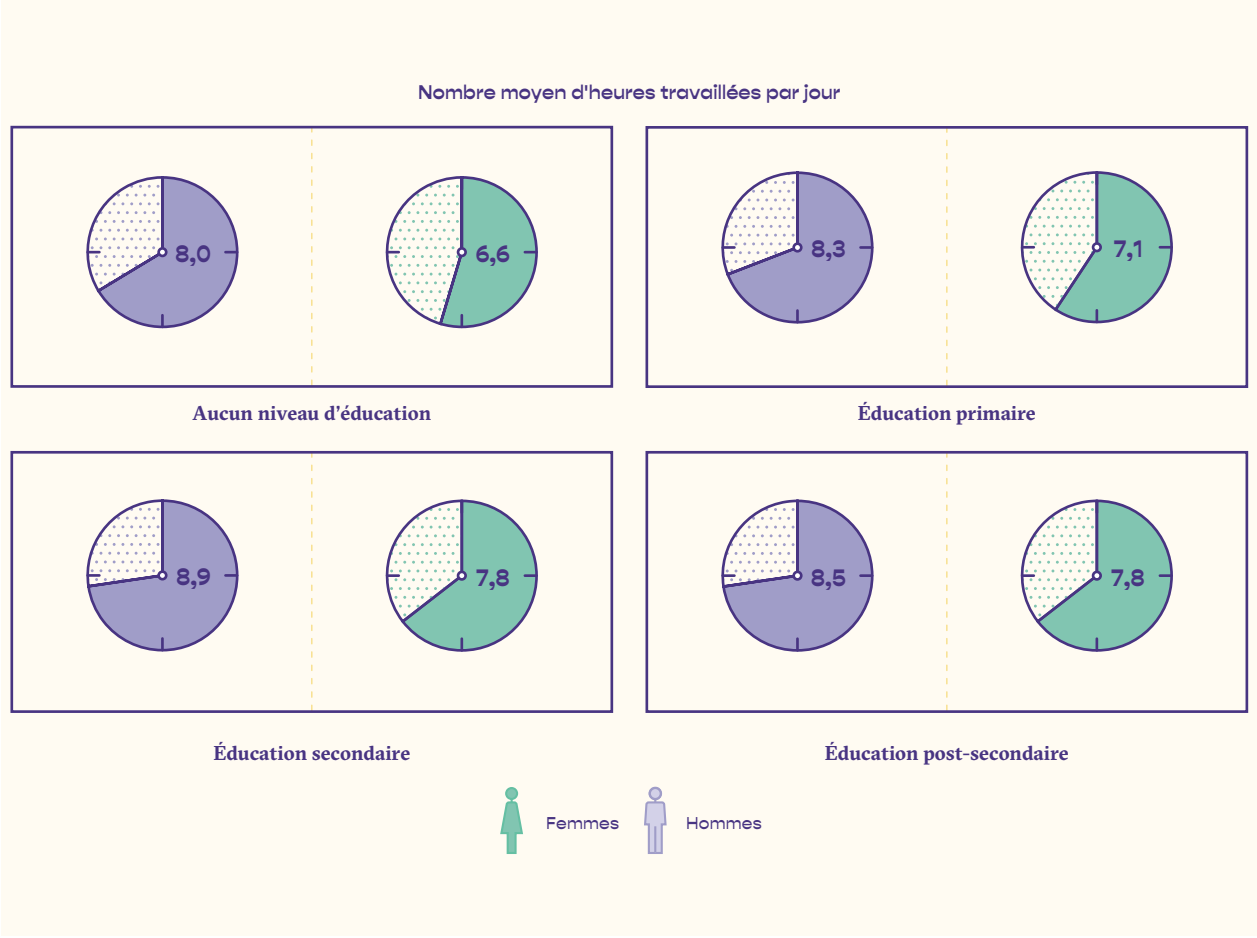


Source: Enquêtes de la Banque mondiale auprès des ménages pour les années les plus récentes disponibles.
Note: Ce diagramme à «cases» permet de montrer la distribution des données à partir d'un résumé en cinq chiffres: le minimum, le premier quartile, la médiane, le troisième quartile et le maximum. La case s'étend du premier au troisième quartile; le segment en gras à l'intérieur indique la médiane; et les barres au-dessus et en dessous de la case indiquent les valeurs minimum et maximum. Les valeurs atypiques sont représentées par des points individuels. La liste des codes pays est disponible à l'adresse suivante: https://www.iso.org/obp/ui/#search/code/.

Or les préjugés sexistes peuvent être très coûteux. Selon le modèle canonique de Becker (1957) sur la discrimination, les secteurs où la concurrence est plus forte comptent, en général, une part plus élevée de travailleuses (en raison d'une discrimination plus faible). En effet, sur des marchés plus concurrentiels, les entreprises qui pratiquent des prix plus élevés risquent de perdre des parts de marché et de devoir se retirer. Comme il s'agit précisément des entreprises où la part des emplois occupés par des femmes est faible, il s'ensuit nécessairement une augmentation de la part des travailleuses dans le secteur. Dans le contexte du commerce international, un accroissement des échanges devrait entraîner une augmentation de la concurrence. Cet impact devrait être plus important dans les secteurs à plus forte concentration (c'est-à-dire les secteurs moins concurrentiels), qui devraient donc connaître les plus fortes hausses de la part des travailleuses et les plus fortes réductions de l'écart salarial entre hommes et femmes.

Le modèle de Becker a été confirmé par plusieurs études empiriques illustrant les effets positifs de la libéralisation des échanges sur la concurrence et la taille du marché. Ces études indiquent que, pour un grand nombre de pays, la discrimination salariale entre les hommes et les femmes est moindre lorsque le développement économique et le commerce sont plus élevés (Oostendorp, 2009). Dans les années 1990, l'Uruguay a ouvert son économie au commerce international grâce à la création du Marché commun du Sud (MERCOSUR) avec l'Argentine, le Brésil et le Paraguay. La baisse des droits

Graphique 1.27 Le temps que les femmes passent au travail par rapport aux hommes augmente avec le niveau d'éducation

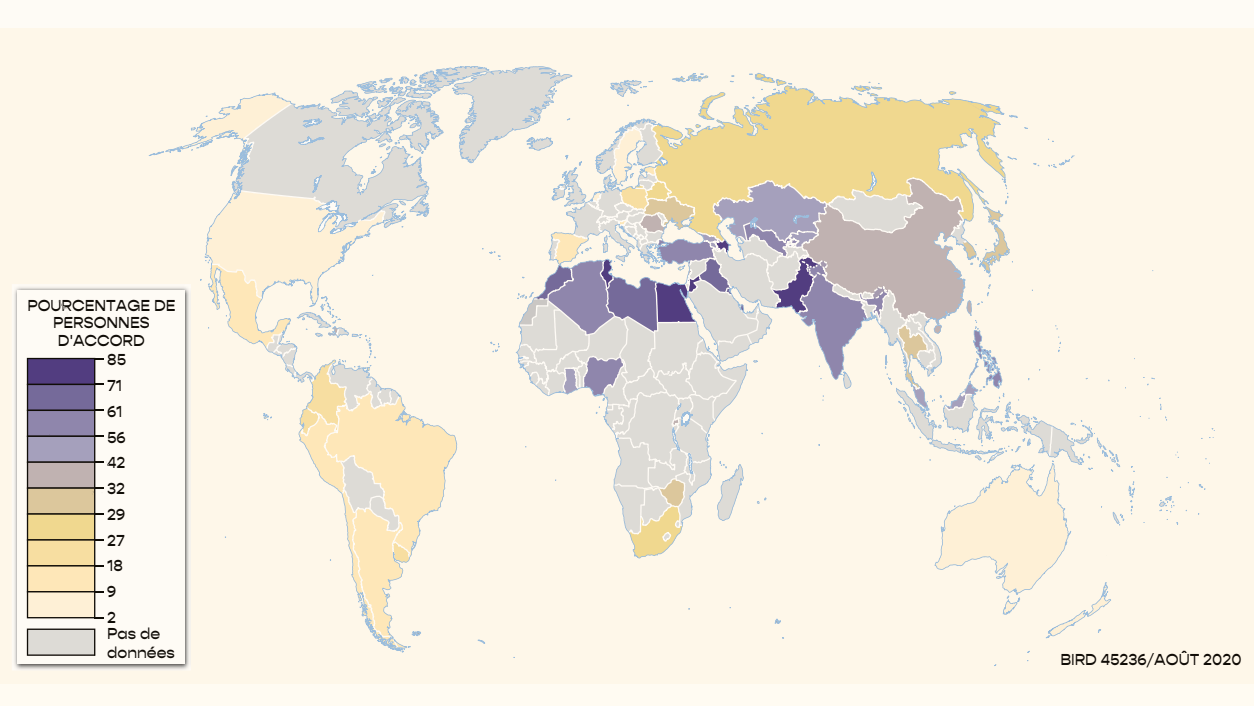


Source: Enquêtes de la Banque mondiale auprès des ménages pour les années les plus récentes disponibles.
Note: Nombre moyen d'heures travaillées au cours de la semaine dernière pour un échantillon de 65 pays.

d'importation a entraîné un accroissement de la concurrence étrangère et une réduction des écarts de salaires entre les hommes et les femmes dans les secteurs concernés. L'amélioration de l'accès aux marchés a également réduit l'écart salarial dans les secteurs qui étaient déjà concurrentiels ou qui se caractérisaient par un faible niveau de concentration avant la libéralisation des échanges. En revanche, l'accès aux marchés étrangers a permis aux entreprises des secteurs dominés par quelques (grandes) entreprises de creuser l'écart salarial entre les hommes et les femmes (Ben Yahmed, 2017).

En Colombie, la libéralisation unilatérale des échanges initiée en 1984 et l'accession à l'OMC en 1995 ont modifié les pratiques de recrutement des entreprises manufacturières et fait reculer la discrimination à l'égard des femmes. Dans les entreprises concernées par la plus forte réduction des droits de douane, la part de main-d'œuvre féminine a augmenté davantage que dans les entreprises des secteurs où les réductions des droits étaient minimes ou inexistantes. Plus précisément, la libéralisation des échanges a entraîné une augmentation de près de 7% de l'emploi des femmes dans les secteurs exposés à des droits de douane plus bas par rapport aux secteurs non libéralisés. En outre, les effets de la libéralisation des échanges ont été plus prononcés pour les entreprises non exportatrices, par exemple celles qui, au départ, étaient peu confrontées la concurrence (Ederington, Minier et Troske, 2009).

Carte 1.1 La discrimination à l'égard des travailleuses persiste dans de nombreux pays



Source: World Values Survey 2013, http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp.
Note: La carte montre les réponses à la question V44 de l'enquête, dans laquelle il est demandé aux personnes interrogées si elles sont d'accord ou non avec l'affirmation suivante: «Lorsque les emplois sont rares, les hommes devraient avoir priorité sur les femmes.»

Aux États-Unis, la plus grande ouverture du commerce entre 1976 et 1993 a réduit l'écart salarial entre hommes et femmes, les entreprises manufacturières étant moins en mesure d'établir une discrimination à l'égard des travailleuses.[19] Une tendance similaire a été observée dans le secteur manufacturier allemand, indépendamment du niveau de compétence (Black et Brainerd, 2004).

Le commerce est aussi susceptible de réduire la discrimination à l'égard des travailleuses en favorisant l'adoption de normes réglementaires liées à l'égalité hommes-femmes. Les économies exportatrices qui sont plus «favorables aux femmes» pourraient en bénéficier, grâce à la pression exercée par les consommateurs et les organisations non gouvernementales, qui accroît la compétitivité de leurs produits au niveau international (Greenhill, Mosley et Prakash, 2009). La logique sous-jacente est semblable à celle des pays et secteurs qui ont bénéficié de l'adoption de normes fondamentales du travail ou du commerce équitable. Les pays en concurrence pour l'investissement étranger direct (IED) peuvent accroître leur attractivité en tant que bénéficiaires potentiels en améliorant les droits économiques des femmes, car ces améliorations sont souvent associées à une augmentation de l'offre de main-d'œuvre et à une meilleure qualité et productivité du capital humain.

L'adoption de politiques unilatérales visant à réduire la discrimination à l'égard des femmes peut pousser les pays concurrents à prendre des mesures similaires, et entraîner une convergence ascendante des droits économiques des femmes (Wang, 2018). Certains gouvernements ont mis en place des programmes de marchés publics qui attribuent des contrats de services uniquement aux entreprises garantissant le respect du principe de l'égalité salariale entre hommes et femmes (voir encadré 1.2). Les consommateurs et les organisations non gouvernementales des pays qui protègent mieux les droits économiques des femmes peuvent également faire pression sur leurs

Encadré 1.2 Une politique de marchés publics favorable à l'égalité salariale

Les marchés publics représentent 10% du produit intérieur brut de la Suisse et 25% de ses dépenses. Le gouvernement helvétique a mis en place une politique de passation de marchés publics qui donne la préférence aux entreprises respectant le principe de l'égalité salariale. Un outil gratuit, appelé Logib, a été créé pour évaluer les politiques des entreprises en la matière: les entreprises soumissionnaires comptant au moins 50 employés doivent fournir des renseignements (ne datant pas de plus de 36 mois) tels que le salaire ou le sexe de leurs employés.

En outre, le Bureau fédéral de l'égalité entre femmes et hommes (BFEG) mène des enquêtes indépendantes afin de vérifier si les entreprises respectent les prescriptions en matière d'égalité salariale. Si une discrimination salariale est constatée, l'appel d'offres peut être annulé ou l'entreprise sanctionnée. En 2018, le gouvernement a effectué 104 contrôles, qui ont révélé que moins de la moitié des entreprises ne faisaient pas de discrimination systématique et que 12,5% ne remplissaient pas les conditions d'égalité salariale requises pour participer aux marchés publics fédéraux. La Suisse permet aux entreprises qui ne remplissent pas les conditions de corriger leur politique. Il est intéressant de noter que 50% des entreprises dont il a été constaté qu'elles enfreignaient les prescriptions en matière d'égalité salariale ont revu leurs pratiques et augmenté la rémunération des femmes. Cet outil a reçu le prix des Nations Unies pour le service public en 2012 (der Boghossian, 2019).

Source: der Boghossian, 2019.

gouvernements et sur le secteur privé pour l'adoption de normes plus strictes visant à garantir que les marchandises ou intrants importés sont soumis aux mêmes pratiques éthiques que celles appliquées au niveau national (Prakash et Potoski, 2007). L'existence de normes plus rigoureuses peut inciter les pays exportateurs à améliorer aussi la protection des droits économiques des femmes afin de ne pas perdre leur accès aux marchés (Neumayer et De Soysa, 2011).

Une analyse empirique menée pour un échantillon de pays en développement et de pays développés entre 1987 et 2007 a montré que, lorsque les femmes d'un pays jouissent de plus de droits économiques et sociaux, cela peut avoir des effets indirects dans un pays où leur situation est moins favorable si les deux pays sont liés par le commerce ou l'IED (Neumayer et De Soysa, 2011). Une autre analyse menée entre 1999 et 2009 confirme également que les gouvernements ont tendance à promouvoir la parité en protégeant les droits des femmes en réponse à des décisions politiques similaires prises par leurs concurrents économiques (Wang, 2018).

La libéralisation des échanges ne favorise pas nécessairement toutes les femmes

Nonobstant les éléments susmentionnés, la libéralisation des échanges peut aussi réduire le pouvoir de négociation des femmes en matière de rémunération. La libéralisation commerciale influe effectivement sur l'écart salarial entre hommes et femmes, mais pas toujours dans le même sens, suivant le secteur où se situe l'avantage comparatif, la spécialisation sectorielle, ainsi que le niveau de compétences des femmes par rapport aux hommes.[20] Il arrive ainsi qu'une concurrence accrue renforce la discrimination en réduisant le pouvoir de négociation des femmes sur le marché du travail (Darity et Williams, 1985; Williams, 1987).

En République de Corée, il existe une corrélation positive entre la concurrence du commerce extérieur dans des secteurs où la concentration est forte, comme les produits alimentaires et les produits chimiques, et la discrimination salariale à l'égard des femmes

(Berik, van der Meulen Rodgers, et Zveglich, 2004). Ce résultat rejoint la théorie selon laquelle les entreprises se font concurrence sur le marché des exportations sur la base des coûts de production absolus (et non pas relatifs): la libéralisation des échanges encourage la recherche de coûts de main-d'œuvre plus bas, car les employeurs cherchent à réduire les coûts unitaires absolus. Ils peuvent alors tirer parti des inégalités hommes-femmes et embaucher des travailleuses (considérées comme une main-d'œuvre bon marché et flexible) pour réduire les coûts. Selon cette théorie, les salaires sont déterminés par le pouvoir de négociation relatif des groupes de travailleurs. Par conséquent, même si l'emploi des femmes augmente, leur salaire ne s'améliore pas nécessairement.

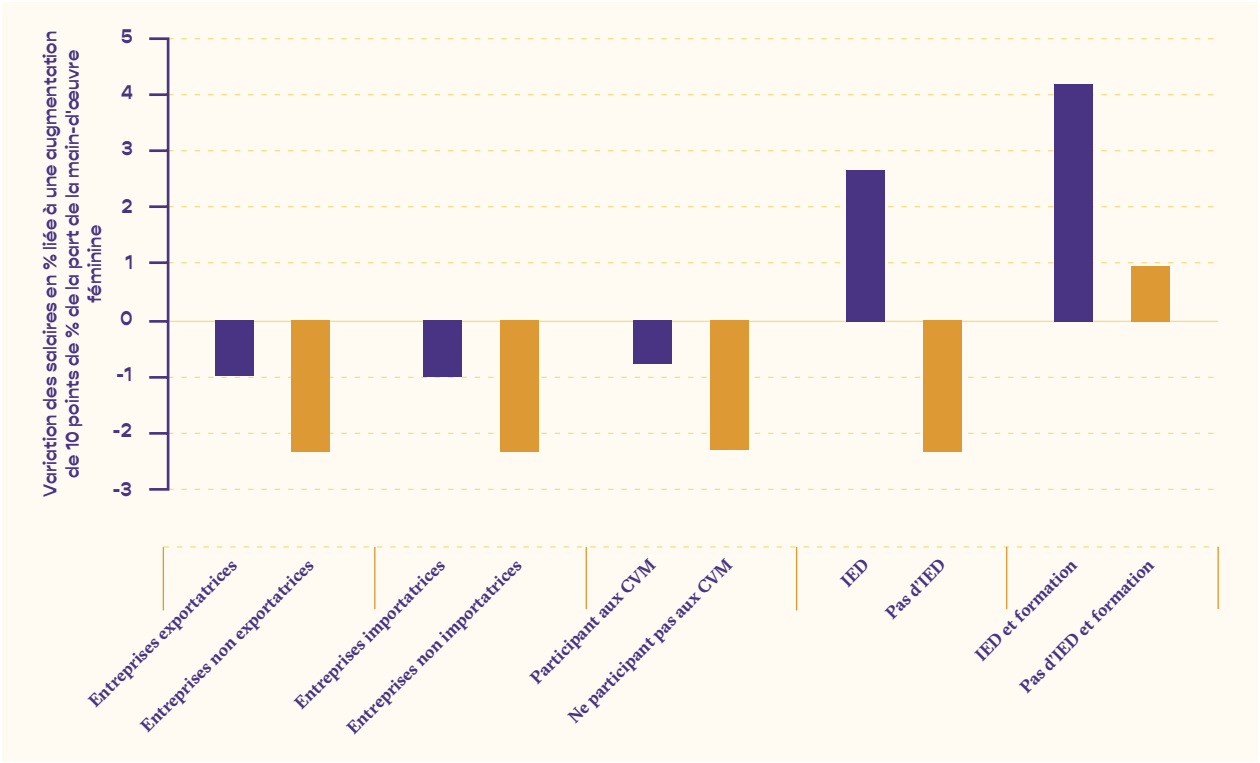
Les entreprises exportatrices exigent souvent de leurs travailleurs une grande flexibilité (accepter des horaires non conventionnels, être joignable en tout temps et effectuer des voyages internationaux organisés dans des délais très courts). Les femmes sont plus exposées à la discrimination lorsqu'elles sont perçues comme étant moins flexibles. Cette théorie est confirmée par une étude réalisée en Norvège, qui a révélé que l'écart salarial entre hommes et femmes était plus grand dans les entreprises exportatrices que dans les entreprises non exportatrices. Cela concernait tout particulièrement les personnes ayant fait des études universitaires, un résultat qui indique que les femmes sont particulièrement désavantagées lorsqu'elles sont en concurrence avec des hommes pour des emplois à plus haut niveau de responsabilités (Bøler, Javorcik, et Ulltveit-Moe, 2018). L'étude a aussi montré que, lorsque la Norvège a adopté une législation permettant aux hommes de prendre des congés de paternité plus longs, à l'appui de l'argument selon lequel le manque de flexibilité est un obstacle majeur aux possibilités de carrière des femmes, l'écart salarial a été réduit. De même, une analyse récemment effectuée sur le secteur manufacturier en Afrique du Sud indique que l'écart salarial entre hommes et femmes est plus important pour les entreprises exportatrices, en lien avec cette question de flexibilité (Janse van Rensburg *et al.*, 2019).

Données sur le commerce, les salaires et l'écart salarial

Dans l'ensemble, le commerce augmente les revenus et le bien-être net pour les hommes comme pour les femmes; toutefois, les données dont on dispose indiquent que ces effets varient considérablement d'un secteur à l'autre et d'un groupe de travailleurs à l'autre. Le fait que les femmes occupent généralement des emplois à niveau de compétences plus faible pourrait les amener à moins bénéficier du commerce que les hommes, qui occupent des emplois à niveau de compétences plus élevé. Cette disparité donne lieu à des situations dans lesquelles les salaires et les revenus des femmes augmentent, tandis que l'écart salarial avec les hommes se creuse encore.[21]

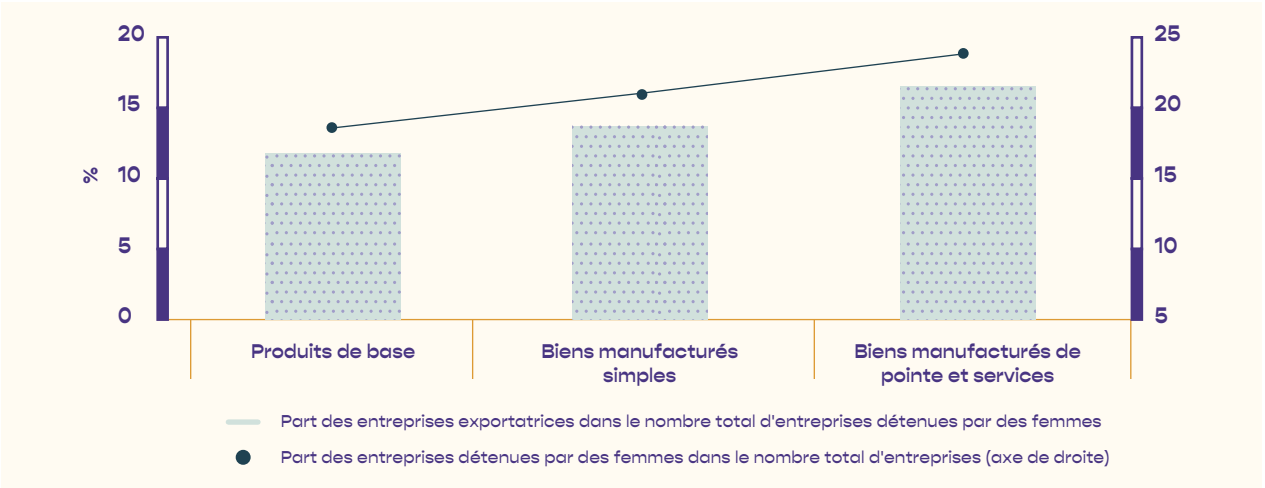
Comme indiqué précédemment, dans les entreprises qui participent aux échanges commerciaux – exportation, importation ou intégration dans des CVM – les inégalités en termes d'emploi et de salaires sont moins fortes que dans les autres entreprises (graphique 1.28). Une analyse réalisée pour un échantillon de 64 pays en développement et pays émergents sur la base des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises indique que l'écart salarial entre les hommes et les femmes est moins grand pour les entreprises qui font du commerce à l'international.[22] Pour les entreprises à capitaux étrangers (IED), la relation entre la part de la main-d'œuvre féminine et les salaires moyens devient positive. Autrement dit, les entreprises étrangères qui emploient une plus grande proportion de femmes versent des salaires moyens plus élevés, ce qui pourrait être lié aux normes culturelles adoptées dans ces entreprises. Une augmentation de 10 points de pourcentage de la part de la main-d'œuvre féminine est associée à une augmentation de 2,6% des salaires moyens dans les entreprises étrangères; il est intéressant de noter que cette corrélation positive est encore plus forte dans les entreprises qui offrent une formation à leur personnel.[23]

Graphique 1.28 La relation négative entre la part de la main-d'œuvre féminine et le salaire moyen est moins marquée pour les entreprises qui participent aux échanges commerciaux



Source: Enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises pour les années les plus récentes disponibles, https://www.enterprisesurveys.org/en/data.
Note: La variation des salaires en pourcentage est la variation associée à une augmentation de 10 points de pourcentage de la part de la main-d'œuvre féminine. Le graphique montre les résultats de l'analyse de régression décrite à l'annexe 1C, avec le salaire moyen dans l'entreprise (en logarithmes naturels) comme variable dépendante et la part des femmes dans les effectifs comme variable indépendante. Le modèle met en relation les variables correspondant aux exportations, aux importations, à la participation aux CVM et à l'IED avec la variable correspondant à la main-d'œuvre féminine, pour évaluer le rôle que jouent les échanges commerciaux et l'IED. Les entreprises exportatrices sont des entreprises pour lesquelles la part des exportations (directes ou indirectes) représente au moins 10% du total des ventes. Pour les entreprises importatrices, la part des intrants importés représente au moins 10% du total des intrants. Les entreprises participant aux CVM sont classées à la fois comme exportatrices et importatrices. Les entreprises à capitaux étrangers (IED) comptent une participation étrangère au capital d'au moins 10%. Pour toutes les régressions, on a pris en compte l'âge et la taille de l'entreprise, l'intensité capitalistique et l'intensité de compétences, ainsi que les effets fixes par pays-secteur, par région infranationale et par année. Toutes les régressions sont statistiquement significatives au niveau de 5%.

Graphique 1.29 La proportion d'entreprises détenues par des femmes, et d'entreprises exportatrices, augmente avec le degré de spécialisation des pays dans des activités plus sophistiquées



Source: Enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises disponibles pour les années les plus récentes, https://www.enterprisesurveys.org/en/data; Banque mondiale, 2019.
Note: Le graphique montre la proportion moyenne d'entreprises exportatrices dans le nombre total d'entreprises détenues par des femmes (axe de gauche) et la proportion d'entreprises détenues par des femmes dans le nombre total d'entreprises (axe de droite), d'après un échantillon de 1,5 million d'entreprises établies dans 69 pays classés selon la taxonomie des CVM (voir encadré 1.3 dans Banque mondiale, 2019). Par «entreprises détenues par des femmes», on entend celles dont la participation des femmes au capital est d'au moins 50%.

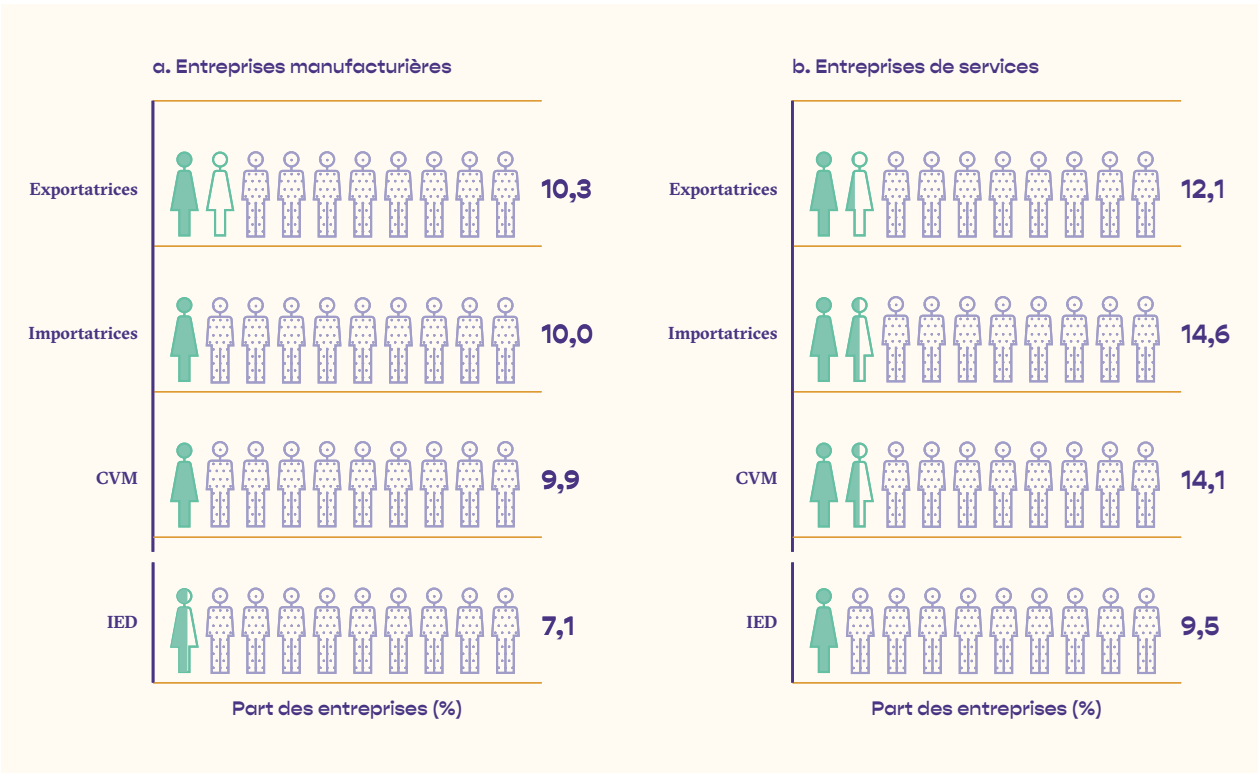
L'impact du commerce sur les *femmes* en tant que productrices et propriétaires d'entreprises

L'essor des CVM et des technologies numériques a offert aux entreprises de nouvelles possibilités pour participer au commerce et en tirer parti. Grâce aux progrès logistiques, il est plus facile pour les petits producteurs, quels que soient la taille de leur structure et leur degré de spécialisation, d'acheminer des produits vers de nouveaux marchés, et la diffusion des technologies de pointe par-delà les frontières permet désormais aux entrepreneurs de saisir des possibilités commerciales à l'étranger. Cependant, les productrices et les femmes propriétaires d'entreprises sont régulièrement freinées par diverses contraintes qui réduisent leur productivité. Les agricultrices et autres travailleuses agricoles – le groupe de productrices le plus important numériquement – restent fortement désavantagées par des contraintes nationales en matière de ressources, concernant par exemple l'accès au financement, et par l'accès limité aux marchés internationaux en raison des droits de douane élevés.

Comme dans le cas des travailleuses, le commerce a une incidence sur les productrices et les propriétaires d'entreprises par l'intermédiaire de la réaffectation sectorielle et de l'évolution technologique. Les entreprises détenues par des femmes qui se spécialisent dans la production de marchandises ou de services pour lesquels un pays dispose d'un avantage comparatif ont tendance à tirer parti de la libéralisation des échanges (voir la section précédente, «Le commerce et la technologie influent sur les disparités en matière d'emploi»). De même, si elles investissent dans les nouvelles technologies face à l'intensification de la concurrence, elles peuvent accroître leur productivité. Ces deux dynamiques offrent aux femmes propriétaires d'entreprises la possibilité de profiter du commerce, en plus des intéressants débouchés à l'exportation qui découlent de l'ouverture des marchés étrangers. Les avantages retirés dépendent de l'exposition aux répercussions de la concurrence des importations et de la discrimination (qu'elle soit explicite ou passe par des pratiques sociales établies), de la taille de l'entreprise et de l'accès des productrices aux technologies de l'information.

La façon dont les pays s'intègrent au commerce du XXI^{e} siècle détermine la proportion de femmes parmi les propriétaires d'entreprises et les commerçants. La part des entreprises majoritairement détenues par des femmes s'établit à 18% dans les pays spécialisés dans les produits de base, à plus de 20% dans les pays spécialisés dans les biens manufacturés simples et à plus de 23% dans les pays spécialisés dans les biens manufacturés de pointe et les services (graphique 1.29, axe de droite). Parmi les entreprises majoritairement détenues par des femmes, la part de celles qui participent à des activités d'exportation croît également avec la progression des pays sur cette échelle: les entreprises exportatrices représentent seulement 12% des sociétés détenues par des femmes dans les pays spécialisés dans les produits de base, alors que leur part dépasse 16% dans les pays spécialisés dans les biens manufacturés de pointe et les services (graphique 1.29, axe de gauche). Même si on trouve plus de femmes propriétaires d'entreprises dans les secteurs plus sophistiqués, ces chiffres ne doivent pas faire oublier que leur part dans le nombre total d'entreprises des pays spécialisés dans les biens manufacturés de pointe et les services est inférieure à 4%, contre 20% pour les entreprises non exportatrices.

Graphique 1.30 Les entreprises détenues par des femmes représentent un faible pourcentage des entreprises de portée mondiale



Source: Enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises disponibles pour les années les plus récentes, https://www.enterprisesurveys.org/en/data.
Note: Propriété selon le sexe définie par une participation au capital d'au moins 50%. Les entreprises exportatrices sont des entreprises pour lesquelles la part des exportations (directes ou indirectes) représente au moins 10% du total des ventes. Pour les entreprises importatrices, la part des intrants importés représente au moins 10% du total des intrants. Les entreprises participant aux CVM sont classées à la fois comme exportatrices et importatrices. Les entreprises à capitaux étrangers (IED) comptent une participation étrangère au capital d'au moins 10%.

Les entreprises mondiales détenues par des femmes sont peu nombreuses et moins portées vers les échanges commerciaux que celles détenues par des hommes

La part des entreprises exportatrices et importatrices majoritairement détenues par des femmes est faible.[24] Il ressort ainsi des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises – portant sur 35 000 entreprises manufacturières et plus de 31 000 entreprises de services dans 76 pays en développement et économies émergentes – que, parmi les entreprises exportatrices, les hommes sont propriétaires de 90% des entreprises manufacturières et de 88% des entreprises de services. Les entreprises détenues par des femmes représentent également une plus faible part des entreprises participant aux CVM et des entreprises à capitaux étrangers (IED) (graphique 1.30). Elles sont moins susceptibles d'exporter, de participer aux CVM et d'être sous contrôle étranger, et cet écart est globalement plus grand dans le secteur manufacturier.

Si les entreprises majoritairement détenues par des femmes sont moins actives sur les marchés mondiaux, c'est principalement pour trois raisons. Premièrement, les entreprises manufacturières détenues par des femmes ont tendance à se spécialiser dans des secteurs relativement plus protégés: 55% d'entre elles sont concentrées dans les secteurs des textiles et de la confection, et des produits alimentaires

Graphique 1.31 Plus de 50% des entreprises détenues par des femmes sont concentrées dans des secteurs (marchandises et services) faisant l'objet d'importants obstacles au commerce transfrontières



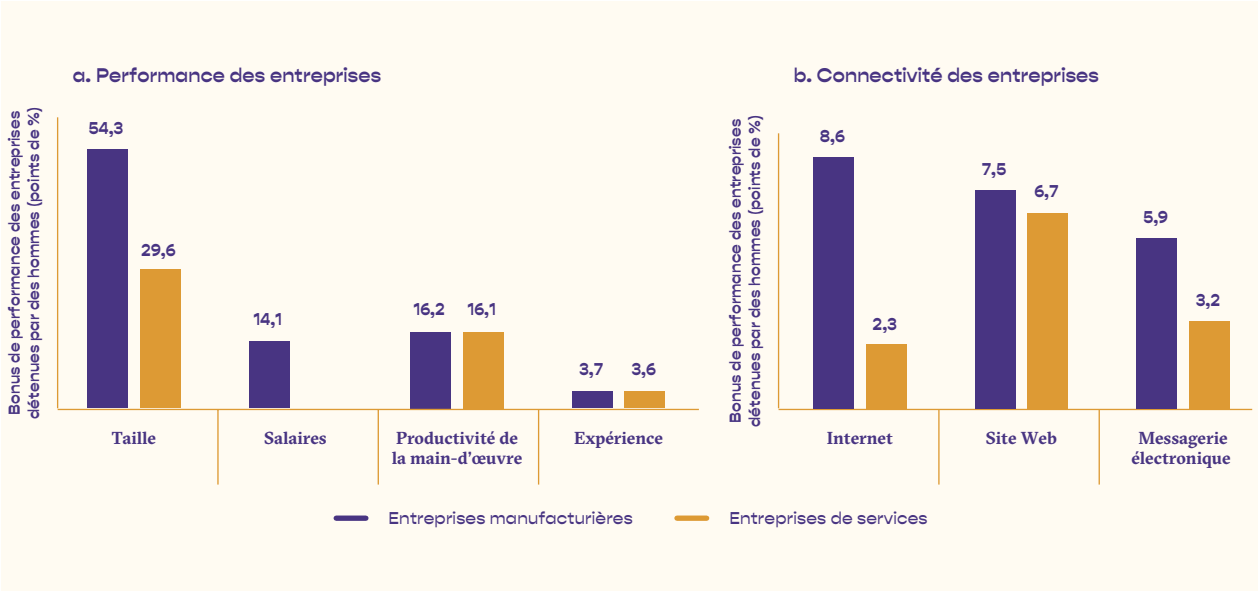
Source: Enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises disponibles pour les années les plus récentes, https://www.enterprisesurveys.org/en/data.
Note: Les secteurs originaux de la Classification internationale type par industrie (CITI), révision n° 3.1, ont été regroupés avec les secteurs de la classification établie dans la base de données Eora sur les chaînes d'approvisionnement mondiales.

et boissons (graphique 1.31.a.). Pour ce qui est des services, elles sont concentrées dans les secteurs du commerce de détail et de la construction où, d'après de récentes estimations, les coûts du commerce sont moyens et élevés (graphique 1.31.b.) (OMC, 2019).

Deuxièmement, la taille, la productivité, l'intensité de qualifications et l'expérience des entreprises détenues par des femmes créent des obstacles supplémentaires à l'exportation (voir, par exemple, Aitken, Hanson et Harrison, 1997; Bernard et Jensen, 1999; Clerides, Lach et Tybout, 1998; Greenaway et Kneller, 2008; Roberts et Tybout, 1997). En règle générale, ces entreprises versent des salaires moins élevés (un indicateur supplétif pour l'intensité moyenne de qualifications), ont moins d'expérience, et sont nettement plus petites, moins productives et établies depuis moins longtemps (graphique 1.32.a.). Il est aussi moins probable qu'elles utilisent Internet et une messagerie électronique, ou aient leur propre site Web (graphique 1.32.b.). On constate également que ces disparités entre hommes et femmes sont plus marquées dans le secteur manufacturier, sauf pour ce qui est de la productivité de la main-d'œuvre et de l'expérience, pour lesquels l'écart est similaire et élevé.[25] Les contraintes qui empêchent les entreprises détenues par des femmes de participer aux marchés d'exportation sont étudiées plus en détail dans le chapitre 2.

Troisièmement, la sous-représentation des entreprises détenues par des femmes dans le commerce international pourrait s'expliquer par le faible nombre de femmes propriétaires d'entreprises en général. La part globale des entreprises détenues par des femmes dans l'échantillon de données est de seulement 10,3% pour le secteur manufacturier; elle

Graphique 1.32 Les entreprises exportatrices majoritairement détenues par des hommes sont plus performantes et davantage connectées au monde numérique



Source: Enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises disponibles pour les années les plus récentes, https://www.enterprisesurveys.org/en/data.
Note: Le panneau a. montre sur l'axe vertical l'écart moyen («bonus») pour les indicateurs de performance concernant les entreprises majoritairement détenues par des hommes par rapport à celles qui sont détenues par des femmes. Toutes les régressions tiennent compte de la productivité totale des facteurs ainsi que des effets fixes par pays-secteur, par région infranationale et par année. Les résultats indiqués sont significatifs au niveau de 1%, sauf dans le cas de l'indicateur relatif à l'expérience (entreprises manufacturières), pour lequel les résultats sont significatifs au niveau de 10%. Les salaires ne sont pas disponibles pour les entreprises de services. Le panneau b. montre sur l'axe vertical l'écart moyen («bonus») pour des modèles de régression distincts, avec les indicateurs de performance comme variables dépendantes et l'appartenance des entreprises à des hommes comme variable indépendante (en logarithmes naturels, sauf pour Internet, site Web et messagerie électronique). Les salaires ne sont pas disponibles pour les entreprises de services. Une valeur positive indique que les entreprises détenues par des femmes sont moins performantes. Toutes les régressions tiennent compte de la productivité totale des facteurs ainsi que des effets fixes par pays-secteur, par région infranationale et par année. Tous les résultats sont significatifs au niveau de 1%, sauf pour les indicateurs relatifs à l'expérience (entreprises manufacturières) et à Internet (entreprises de services), pour lesquels ils sont significatifs au niveau de 10%.

est légèrement supérieure s'agissant des entreprises de services (15,5%).[26] Parmi ces dernières, les entreprises de petite taille qui appartiennent à des femmes ont les plus fortes parts d'exportations dans le secteur des services relatifs au tourisme et aux voyages: agences de voyages et organisateurs touristiques, hôtellerie et restauration, et transport. Outre qu'il emploie beaucoup de femmes, le tourisme offre aux dirigeantes d'entreprises des possibilités concrètes de s'engager dans le commerce international.

Le rôle du commerce dans la réduction de l'écart de productivité des agricultrices

Les femmes représentent 43% de la main-d'œuvre agricole dans le monde. Ce taux s'élève à plus de 50% en Afrique subsaharienne et dans la région de l'Asie de l'Est et du Pacifique; dans des pays comme le Lesotho, le Mozambique et la Sierra Leone, elles représentent plus de 60% de la main-d'œuvre agricole (FAO, 2011). L'agriculture reste la première source d'emploi et de revenus pour les femmes vivant dans les zones rurales des pays en développement. Malgré leur forte représentation dans la main-d'œuvre agricole, il ressort d'un vaste corpus d'analyses que les parcelles gérées par des femmes ou les ménages agricoles dirigés par des femmes sont moins productifs que ceux des hommes. Les agricultrices sont aussi moins susceptibles de produire des cultures marchandes – c'est-à-dire des cultures destinées à être vendues avec profit plutôt que consommées.

On estime que l'écart de productivité agricole entre hommes et femmes dans les pays en développement est d'environ 20% à 30% – et qu'il peut atteindre 40% (Kilic, Palacios-López et Goldstein, 2013). Ces résultats sont semblables d'un type de culture et d'un pays à l'autre. Au Malawi par exemple, la productivité de la main-d'œuvre agricole pour les parcelles appartenant à des ménages dirigés par des femmes est inférieure de 44% en moyenne à celle des parcelles détenues par des hommes (Palacios-López et López,

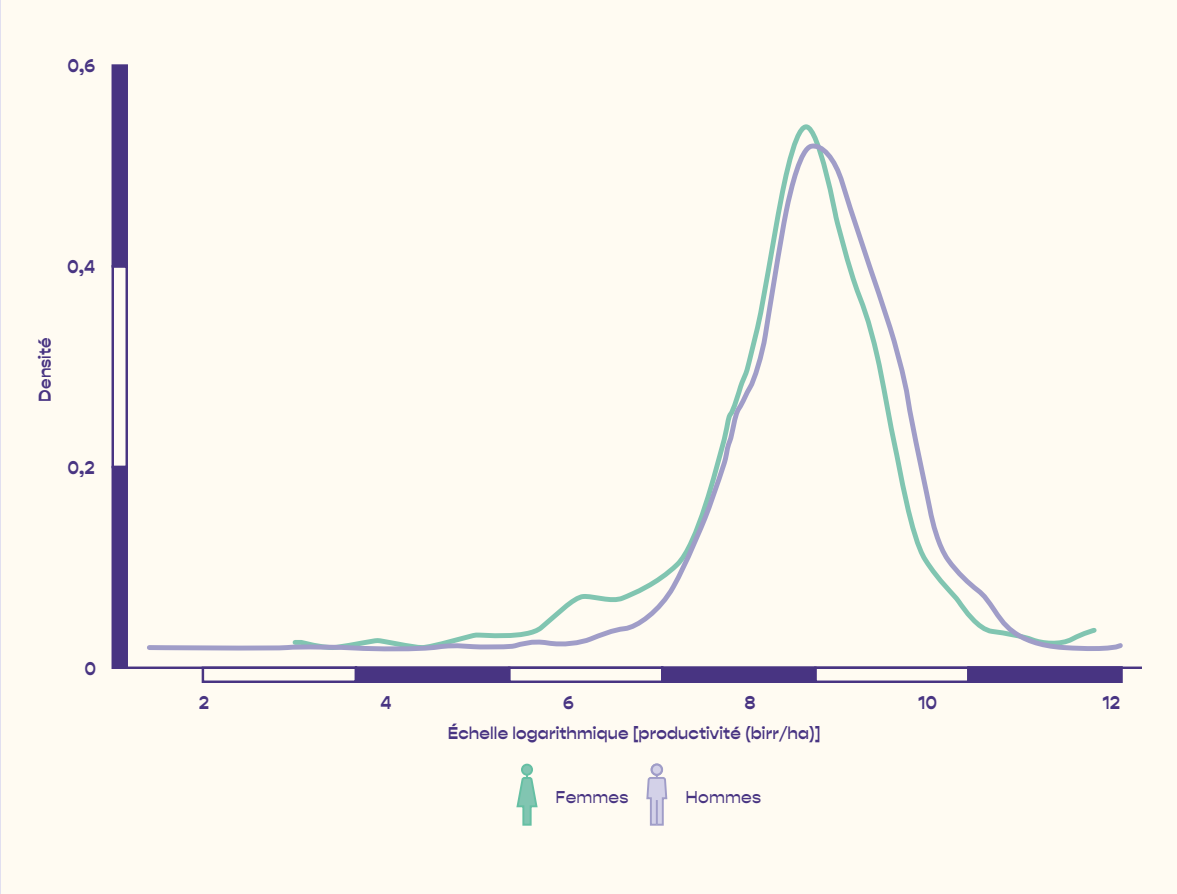
Encadré 1.3 Réduction des coûts logistiques relatifs aux engrais et de l'écart de productivité agricole entre hommes et femmes en Éthiopie

L'écart de productivité agricole entre hommes et femmes en Éthiopie est de 29,5% (graphique B1.3.1). Les femmes qui gèrent des exploitations utilisent en moyenne moins d'intrants: 43% seulement des exploitantes utilisent des engrais chimiques, contre 53% de leurs homologues masculins. En outre, l'intensité d'utilisation des engrais est plus faible dans les exploitations gérées par des femmes. Les résultats portent à croire qu'une plus utilisation plus intensive des engrais peut contribuer à réduire l'écart de productivité agricole, car une augmentation donnée du volume d'engrais utilisés a une plus grande incidence sur la productivité des exploitations gérées par des femmes.

D'après les données de l'étude socioéconomique sur l'Éthiopie (ESS) pour 2013-2014, plus d'un tiers des agriculteurs vivant dans les provinces ou états éthiopiens de Benishangul-Gumuz, Dire Dawa, Gambella, Harari et Somali n'utilisent pas d'engrais faute de disponibilité. L'accès inégal et imprévisible à ces produits est particulièrement problématique dans les régions reculées (Minten, Stifel et Tamru, 2014).

Les prix élevés des engrais semblent constituer une entrave à leur adoption et à l'intensité de leur utilisation. D'après les estimations de la Banque mondiale, pour chaque baisse de prix de 1 birr par kilogramme, la probabilité d'adoption augmente de 0,77% et l'intensité d'utilisation augmente de 2,8 kilogrammes par hectare. L'accès aux services de vulgarisation et au crédit apparaissent également comme des déterminants essentiels pour l'adoption d'engrais chimiques et l'intensité de leur utilisation.

Graphique B1.3.1 Distribution de la productivité des exploitants agricoles, par sexe



Source: Programme de logistique commerciale de la Banque mondiale en Éthiopie, https://www.worldbank.org/en/news/loans-credits/2017/03/31/ethiopia-trade-logistics-project.

Les coûts de transport représentent 63% à 75% de la différence entre les prix des engrais achetés par les agriculteurs éthiopiens et ceux pratiqués au port de Djibouti (Rashid *et al.*, 2013). Par conséquent, il est estimé que l'accroissement de la concurrence dans les services de transport et de logistique conduirait à une baisse des prix des engrais et, partant, à une augmentation de la productivité agricole, en particulier dans les exploitations gérées par des femmes. Plus spécifiquement, le renforcement de la concurrence dans les transports par l'établissement récent d'une liaison ferroviaire vers Djibouti pourrait réduire les coûts de transport sur le corridor Djibouti-Addis-Abeba de 38%, ce qui se traduirait par une baisse de 3% des prix des engrais au niveau des coopératives. Cette baisse des prix entraînerait une augmentation de 0,3% de l'adoption des engrais et de 2% de l'intensité d'utilisation, ce qui devrait accroître la productivité agricole moyenne de 0,35%; l'incidence serait plus forte sur la productivité des exploitantes, avec une augmentation de près de 1%. Le gouvernement éthiopien a également décidé d'accroître la concurrence dans le secteur de la logistique en y autorisant la participation étrangère dans le cadre de coentreprises.

Source: Programme de logistique commerciale de la Banque mondiale en Éthiopie, https://www.worldbank.org/en/news/loans-credits/2017/03/31/ethiopia-trade-logistics-project.

2015). La réduction et l'élimination de cet écart de rendement pourraient permettre d'accroître la production agricole et de réduire la pauvreté dans une vaste mesure.

Plusieurs études montre que ce n'est pas le sexe de la personne qui explique directement les différences de productivité agricole, mais plutôt les disparités existantes entre hommes et femmes en matière d'égalité des chances dans différents domaines: l'accès et le recours aux intrants; la taille des parcelles et la propriété des terres; l'accès aux marchés et au capital humain et physique; et le rôle des institutions (formelles et informelles) s'agissant de la gestion agricole, du choix des cultures et de la commercialisation des produits (voir par exemple Horrell et Krishnan, 2007; Kilic, Palacios-Lopez et Goldstein, 2013; Kinkingninhoun-Medagbe *et al.*, 2010). Ces questions sont souvent étroitement liées à un manque d'accès au financement, qui affecte la capacité à acheter des terres; or l'absence de droits de propriété n'incite pas à investir dans l'achat d'engrais et de semences à rendement plus élevé. D'après la plupart des études, les agricultrices seraient aussi productives que les agriculteurs si elles bénéficiaient du même accès aux terres, aux intrants et aux services, et si les institutions les traitaient de la même façon. Les estimations concernant l'Éthiopie montrent que la réduction des coûts logistiques relatifs aux engrais pourrait accroître l'adoption de ces produits et l'intensité de leur utilisation – favorisant ainsi la productivité agricole, en particulier dans les exploitations gérées par des femmes (encadré 1.3).

L'impact du commerce sur les *femmes* en tant que consommatrices et dans la prise de décisions

L'influence du commerce sur la structure de la consommation et la prise de décisions au sein des ménages a fait l'objet de nombreuses études. Par l'intermédiaire de la baisse des prix, le commerce augmente le pouvoir d'achat; par l'augmentation de la demande de main-d'œuvre, il peut jouer un rôle lorsque les ménages décident d'investir dans l'éducation ou d'avoir plus d'enfants. Cependant, on commence tout juste à comprendre l'impact différencié du commerce sur les hommes et les femmes.

L'enjeu analytique consiste à dissocier la consommation des femmes de celle des ménages, et à tenir compte des autres variables qui influencent les décisions de consommation, comme le pouvoir de négociation dont disposent les femmes au sein du ménage. La présente section vise à illustrer l'impact du commerce sur la structure de la consommation en comparant des données relatives aux ménages dirigés par des femmes et aux ménages dirigés par des hommes. Bien qu'il ne soit pas parfait, cet indicateur fournit quelques éclaircissements sur la façon dont le commerce et les politiques commerciales influent sur les décisions et préférences des femmes en matière de consommation, ainsi que sur certains choix comme ceux de poursuivre des études, de se marier ou d'avoir des enfants.

La libéralisation des échanges et les femmes en tant que consommatrices

Il existe des disparités dans les modes de consommation

À l'exception des aliments de base, les hommes et les femmes ne consomment pas les mêmes produits et, en moyenne, la part des ressources des ménages consommées par les femmes et les enfants est inférieure à celle des hommes. Les données sur les habitudes de consommation des individus, comme le nombre de repas partagés, sont difficiles à recueillir. D'autres éléments, comme le logement ou certains biens courants, sont utilisés collectivement par les membres des ménages et ne peuvent souvent pas être attribués à une personne en particulier, même théoriquement. La collecte de données sur la consommation au niveau individuel est coûteuse et n'est pas toujours possible dans le cadre d'enquêtes sur les ménages à grande échelle. Même les ensembles de données spécialisés ont tendance à individualiser uniquement certaines composantes du panier global de consommation, ce qui ne donne qu'un aperçu partiel de la répartition au sein des ménages. De plus, il est problématique de fonder l'interprétation des inégalités hommes-femmes sur les différences de consommation de certains produits si les membres des ménages n'ont pas les mêmes préférences. Par exemple, si la consommation d'alcool et de tabac est largement supérieure parmi les hommes, les femmes sont susceptibles de dépenser plus pour d'autres produits, et aucun sous-ensemble de produits ne peut donc donner une image complète de la situation (Tian, Yu et Klasen, 2018).

Une autre méthodologie pour mettre en évidence les structures de consommation genrées consiste à comparer les ménages dirigés par des femmes et ceux dirigés par des hommes. Cependant, même celle-ci soulève des difficultés concernant la composition de ces ménages et la représentation des normes sociales dans différents pays.[27] Pour surmonter ces difficultés, de nouveaux modèles estimant les différences de répartition des ressources au sein des ménages sont élaborés.[28]

Les analyses par pays indiquent que quand les femmes disposent de leurs propres ressources financières et de la liberté pour les dépenser, elles fournissent une alimentation de meilleure qualité à leur foyer et soutiennent l'éducation de leurs enfants (UNICEF, 2007). Les données recueillies en Inde et au Népal montrent que la participation des femmes à la prise de décisions dans les ménages fait diminuer les retards de croissance chez les enfants et la mortalité infantile.[29] D'après une étude menée sur des ménages pauvres au Brésil, les filles grandissant auprès de mères qui ont reçu une instruction et prennent des décisions ont plus de chances d'être scolarisées et de ne pas devoir rejoindre le marché du travail informel. Dans les zones rurales du Bangladesh, l'incidence de la dénutrition chez les enfants de moins de cinq ans dans les ménages dirigés par des femmes est bien moindre que dans les ménages dirigés par des hommes pour tous les quintiles de revenu. En Chine, l'augmentation du revenu des femmes a entraîné une hausse des dépenses consacrées à l'éducation des enfants (Qian, 2008). Dans ce contexte, le commerce, par son influence sur le pouvoir de négociation des femmes et les modes de consommation, pourrait avoir des effets considérables non seulement sur le bien-être des femmes, mais aussi sur celui des ménages dans leur ensemble.

L'ouverture commerciale peut accroître les revenus et la consommation des femmes

Le commerce a une incidence directe sur les femmes en tant que consommatrices, par la modification des prix relatifs des marchandises importées, mais aussi une incidence indirecte, par l'intermédiaire de l'évolution du marché du travail (par exemple, les variations de salaires), qui peut influencer leur pouvoir de négociation au sein du ménage et donc leur autonomisation. Il est généralement constaté que l'ouverture commerciale a des effets positifs sur les consommateurs (hommes ou femmes) car elle donne accès à des marchandises et

Graphique 1.33 La structure tarifaire actuelle bénéficie aux ménages dirigés par des hommes dans 78% des pays examinés



Source: D'après les estimations de Depetris-Chauvin et Porto, à paraître.
Note: L'écart hommes-femmes est mesuré par la différence de gain en termes de bien-être (revenu réel) résultant de la libéralisation du commerce pour les ménages dirigés par des femmes par rapport à ceux dirigés par des hommes. Pour chaque pays, l'indice combine la structure de la protection avec la structure des dépenses et des revenus. Les conventions de la Banque mondiale relatives à la dénomination des pays ont été utilisées.

services moins chers et élargit la gamme de produits consommés. Cependant, l'impact du commerce et des politiques commerciales sur les consommateurs et consommatrices dépend de leurs différentes habitudes de consommation et de la structure de leurs revenus, ainsi que du contexte national.

D'après une étude récente portant sur un échantillon de 54 pays en développement, l'élimination des droits d'importation entraînerait une augmentation du revenu réel des ménages dirigés par des femmes par rapport à ceux dirigés par des hommes dans plus des trois quarts des pays considérés. Le biais le plus marqué est observé au Burkina Faso, au Cameroun, en Gambie, au Mali et au Nicaragua, où les ménages dirigés par des femmes pourraient voir leur revenu réel augmenter de plus de 2% en moyenne par rapport aux ménages dirigés par des hommes grâce à l'élimination des droits d'importation (graphique 1.33). Ces résultats reflètent à la fois la structure actuelle de la protection commerciale des pays et celle des dépenses et des revenus de leurs ménages.

L'abaissement des droits de douane peut donner lieu à l'instauration de nouveaux impôts – les pouvoirs publics cherchant à compenser les pertes de recettes – et donc éventuellement à une réduction du revenu réel des ménages. Cela concerne tout particulièrement les pays à faible revenu et

à revenu intermédiaire, qui sont souvent fortement tributaires des droits de douane (Lahey, 2018). L'une des stratégies employées par les gouvernements de ces pays consiste à remplacer les droits de douane par des taxes sur la valeur ajoutée (TVA). Au Pakistan, par exemple, une taxe générale sur les ventes de 12% visant les importations et les produits nationaux a été mise en place pour compenser la perte de recettes tarifaires liée aux politiques de libéralisation des échanges à la fin des années 1980 (Siddiqui, 2009). Du point de vue de l'égalité hommes-femmes, la question est alors de savoir s'il existe un biais préjudiciable dans différents régimes fiscaux; cependant, les données empiriques relatives à l'effet du commerce sur les femmes en tant que contribuables sont limitées, principalement en raison du manque de données sur la consommation au niveau individuel.[30]

Le commerce et la place des femmes dans la prise de décisions

Par l'intermédiaire de l'évolution des revenus et des possibilités d'emploi des femmes, le commerce a une incidence sur leurs décisions dans le contexte familial. Les décisions des ménages sont généralement le fruit d'un processus de délibération entre le père et la mère; néanmoins, on ne peut présumer que l'un et l'autre disposent du même pouvoir de négociation. Des études ont montré que les revenus apportés par chaque membre influaient sur les dynamiques au sein du ménage, et que la participation des femmes à l'emploi rémunéré accroissait leur contrôle sur la façon dont le budget du ménage est dépensé. Les femmes peuvent donc gagner en autonomie grâce au renforcement de leur influence, mesurée par le niveau de bien-être auquel elles peuvent parvenir d'elles-mêmes, indépendamment de leur conjoint. Par conséquent, si le commerce accroît les possibilités d'emploi pour les femmes et réduit l'écart salarial avec les collègues masculins, cela pourrait conduire à une augmentation de la part des dépenses consacrées aux produits qui ont la préférence des femmes.

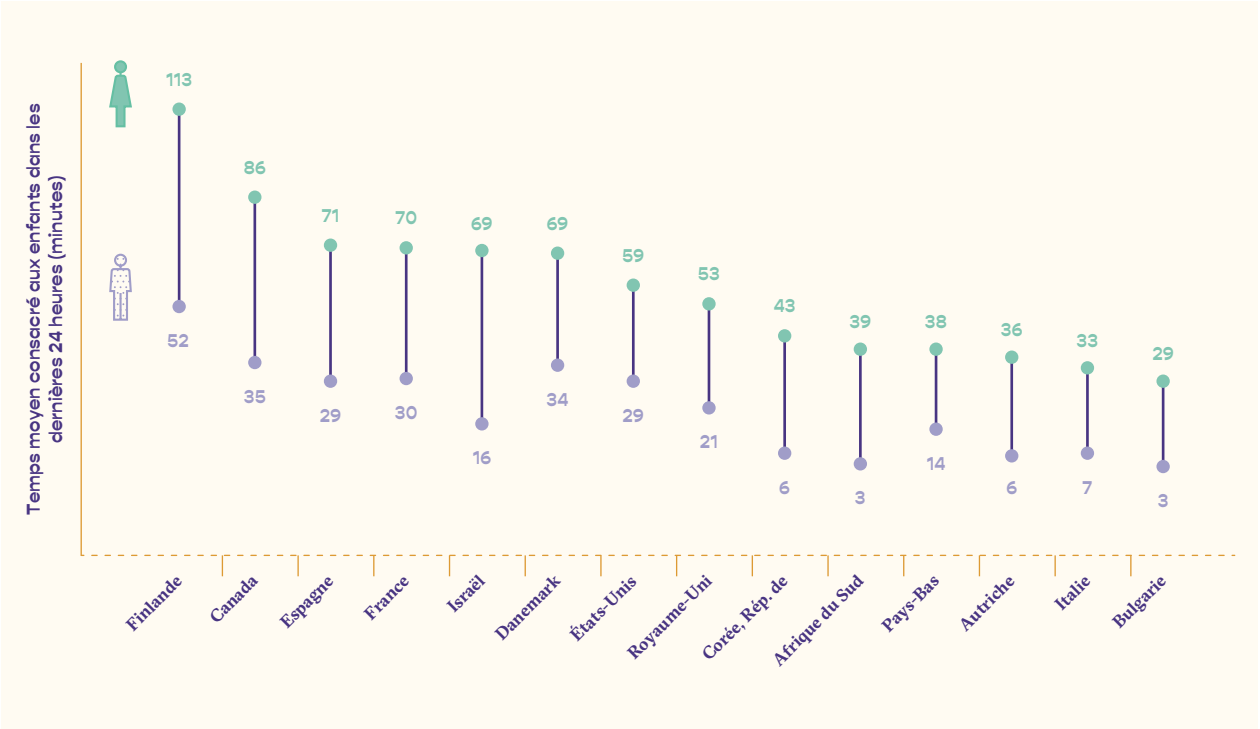
L'un des principaux enjeux de ces travaux de recherche réside dans la difficulté à observer les processus de négociation. À ce jour, les analyses de l'impact de la libéralisation des échanges sur le pouvoir de négociation des femmes relèvent essentiellement d'études de cas par pays. Une amélioration du revenu relatif des femmes a été constatée au Mexique pendant les années 1990, et elle s'est traduite par un transfert de dépenses des produits associés aux préférences masculines (vêtements pour hommes, tabac et alcool) vers ceux associés aux préférences féminines (vêtements pour femmes et éducation des enfants). On a également observé que l'accroissement des possibilités sur le marché du travail mexicain au début des années 2000 avait renforcé le pouvoir de décision des femmes, en particulier concernant le choix de leur situation professionnelle ou l'argent donné à leurs parents, indépendamment de l'évolution de l'exposition de la main-d'œuvre féminine et masculine à la concurrence chinoise (Majlesi, 2016).

Lorsque les femmes travaillent de façon indépendante, elles renforcent leur capacité à prendre des décisions dans le contexte familial. Ce pouvoir de négociation accru peut leur permettre de se marier et d'avoir des enfants plus tard, ou d'augmenter l'investissement dans l'éducation, en particulier en faveur des filles. L'incidence précise varie selon les pays et les régions.

Le commerce influence les décisions concernant le mariage et la fécondité

Le commerce a une incidence sur les décisions des ménages comme celle d'avoir des enfants. L'augmentation de la demande de main-d'œuvre féminine entraîne une baisse des taux de fécondité. D'après une analyse menée sur 146 pays au cours d'une période de 50 ans, les pays disposant d'un avantage comparatif dans des produits à forte intensité de main-d'œuvre féminine affichent de plus faibles taux de fécondité. La libéralisation des échanges provoque l'augmentation des salaires relatifs des femmes et, puisqu'il devient plus coûteux d'élever un enfant, les taux de fécondité reculent (Do, Levchenko et Raddatz, 2016).

Graphique 1.34 Les femmes passent beaucoup plus de temps que les hommes à s'occuper des enfants, quel que soit le pays



Source: D'après l'Étude multinationale sur les budgets-temps (MTUS), https://www.timeuse.org/mtus.

La décision d'avoir des enfants est influencée par le coût d'opportunité du temps dont disposent les femmes, y compris entre autres le bien-être que procure le fait d'avoir un enfant et le temps nécessaire pour l'élever (Becker, 1960). Bien que les mentalités aient évolué, l'éducation des enfants reste largement considérée comme une responsabilité incombant aux femmes; de ce fait, elles doivent trouver un compromis entre maternité et travail (voir graphique 1.34).

Une analyse de l'incidence de la croissance spectaculaire du secteur manufacturier à vocation exportatrice sur la vie des femmes au Bangladesh a montré que les jeunes filles liées au secteur de la confection se mariaient et avaient des enfants plus tard. Cette situation s'explique par le fait qu'il est plus probable d'une part que les fillettes soient scolarisées, car le rendement attendu du capital humain est plus élevé, et d'autre part que les jeunes femmes travaillent en dehors de chez elles, dans des villages proches des usines de confection, ce qui concorde avec la théorie de la négociation (Heath et Mobarak, 2015). En Inde, l'incidence de la libéralisation des échanges amorcée en 1991 varie selon les milieux socioéconomiques. Le taux de fécondité a augmenté parmi les femmes dont le statut socioéconomique est faible, mais il a baissé pour celles dont le statut socioéconomique est élevé. Cette différence s'explique par la perception selon laquelle les filles issues de familles de faible statut social apportent une «utilité indirecte» (aide aux personnes âgées, par exemple), tandis que celles issues de familles de statut élevé offrent une «utilité directe» (Anukriti et Kumler, 2019).

Les effets des chocs commerciaux sur le pouvoir de négociation et les décisions au sein des ménages s'observent également dans les pays industrialisés. Aux États-Unis, à la suite d'un choc négatif concernant des emplois dans lesquels les hommes étaient fortement représentés, la part des jeunes femmes célibataires a augmenté et celle des femmes mariées ou ayant été mariées a

diminué; à l'inverse, les chocs défavorables aux emplois à forte intensité de main-d'œuvre féminine ont réduit la part des jeunes femmes célibataires tout en augmentant celle des femmes divorcées, veuves ou séparées (Autor, Dorn et Hanson, 2018). Une étude menée au Danemark montre que la concurrence des importations en provenance de Chine a restreint les possibilités sur le marché du travail et conduit à une augmentation du nombre de mariages, du taux de fécondité et des congés parentaux, tandis que le nombre de divorces a baissé. Ces effets sont principalement attribuables aux femmes (Keller et Utar, 2018).

Le commerce peut aussi influencer le choix de faire des études

Le commerce a une incidence sur les décisions relatives à l'éducation (et, indirectement, sur la fécondité) par l'intermédiaire de trois mécanismes principaux. Premièrement, il peut modifier le coût d'opportunité de l'éducation, qui correspond à la perte de revenus consécutive au choix d'investir dans l'éducation. En particulier, la hausse des salaires dans les secteurs nécessitant peu de qualifications porte plus ou moins préjudice aux garçons ou aux filles selon le secteur concerné et le niveau d'éducation moyen. Au Mexique, par exemple, on a constaté que l'augmentation des exportations de produits manufacturés entre 1986 et 2000 avait entraîné une baisse du niveau d'instruction: pour 25 emplois créés, un étudiant – attiré par les perspectives de rémunération relativement élevées – arrêtait l'école secondaire pour entrer sur le marché du travail. Si la scolarisation dans son ensemble a considérablement diminué avec l'apparition de nouveaux emplois liés aux exportations, celle des filles a toutefois moins reculé que celles des garçons (Atkin, 2016). Il est donc important que les politiques publiques tiennent compte du risque de déscolarisation lorsqu'elles ont pour effet d'accroître les possibilités en matière de commerce et d'emploi.

Deuxièmement, par ses liens avec la productivité et la modernisation technologique, le commerce accroît souvent la demande de qualifications élevées dans les économies développées comme dans les économies en développement, ce qui entraîne une hausse des salaires des travailleurs qualifiés et encourage la poursuite d'études visant à acquérir un plus haut niveau de compétences. Selon les secteurs dans lesquels les pays disposent d'un avantage comparatif, l'augmentation du rendement de l'éducation peut davantage profiter aux femmes. Ce constat est particulièrement vrai dans les secteurs des services, où les emplois exigent généralement un niveau de compétences plus élevé. L'essor du secteur de l'externalisation des fonctions de l'entreprise en Inde, par exemple, a créé de nouvelles possibilités d'emplois très bien rémunérés pour les jeunes femmes qui parlent anglais et ont des connaissances en informatique. Étant donné que les femmes représentent près de 50% de la main-d'œuvre dans ce secteur, les nouvelles possibilités d'emploi ont encouragé les familles à investir dans le capital humain des filles en vue de futurs rendements sur le marché du travail (Jensen, 2012). De la même façon, une analyse récemment menée sur l'Inde donne à penser que la libéralisation des services est associée dans les districts à une augmentation de la durée moyenne de scolarisation et à une réduction des écarts entre hommes et femmes s'agissant du niveau d'instruction) (Nano *et al.*, 2019).[31] L'analyse des effets de l'ouverture d'usines de confection au Bangladesh sur le niveau d'instruction des femmes indique également que les jeunes filles vivant près des villages où ces usines ont ouvert ont plus de chances d'être scolarisées (Heath et Mobarak, 2015). Dans ce cas, le niveau d'instruction augmente, car on s'attend à ce que de nouveaux postes soient créés et que les nouveaux emplois compensent suffisamment le coût de l'éducation.[32]

Enfin, le commerce permet d'accroître les revenus et de rendre les coûts liés à la scolarisation plus abordables, ce qui peut profiter davantage aux filles. Par exemple, après la réforme tarifaire menée par l'Inde en 1991, les zones rurales ont connu une forte augmentation de la scolarisation et une diminution du travail des enfants (Edmonds, Pavcnik et Topalova, 2010).[33]

Annexe 1A

Analyse économétrique des déterminants de l'informalité, données et méthodologie

Cette analyse, basée sur les enquêtes de la Banque mondiale auprès des ménages, fournit des informations au niveau des individus à partir d'un échantillon représentatif de 32 pays pour la période 2010-2017. Elle quantifie le travail informel en fonction de différentes mesures de l'intégration commerciale, compte tenu des facteurs qui influent généralement sur l'informalité, tels que l'âge, le niveau d'éducation, l'état civil et la profession.

Pour mieux mettre en lumière les déterminants ou les corrélats de l'informalité, on utilise un simple modèle de régression probit. La variable dépendante est une variable binaire avec une valeur de 1 si la personne est employée dans le secteur informel (travail non rémunéré ou sans contrat) et de 0 si ce n'est pas le cas. Des régressions distinctes sont présentées pour l'échantillon complet et pour les secteurs autres que l'agriculture. Les principales variables indépendantes utilisées concernant une personne sont: i) le milieu rural (*rural*), ii) les caractéristiques démographiques (une variable binaire pour l'état civil (*married*) et une autre pour l'âge (*age*)), iii) le plus haut niveau d'éducation atteint (*edu*), iv) la profession (*occup*), v) le genre (*gender*), et vi) le grand secteur économique d'activité (*broadSector*).

Le modèle est le suivant:

$$inf = \alpha + \beta_1\, rural + \beta_2\, age + \beta_3\, married + \beta_4\, edu + \beta_5\, occup + \beta_6\, broadSector + \beta_7\, lnOutput + \beta_8\, trade + \beta_9\, gender + D_c + D_s + \varepsilon_{cs} \quad \textbf{(1A.1)}$$

La variable *gender* est une variable binaire avec une valeur de 1 pour les femmes et de 0 pour les hommes. La variable *rural* est une variable binaire avec une valeur de 1 si la personne vit dans une zone rurale et de 0 si elle vit dans une zone urbaine, étant donné que l'emploi en milieu rural est associé à l'emploi agricole informel. La variable *married* est une variable binaire avec une valeur de 1 si la personne est mariée ou vit en couple, et de 0 sinon. La production par pays-secteur (*lnOutput*, en logarithmes naturels) est utilisée pour prendre en compte les conditions spécifiques à certains pays-secteurs. La variable *trade* (commerce) fait référence à différentes mesures de l'intégration d'un pays ou d'un secteur au niveau mondial: exportations (en logarithmes naturels), exportations par rapport à la production, exportations et importations par rapport à la production sectorielle, intégration en amont dans les CVM (teneur en éléments importés des exportations par rapport aux exportations) et intégration en aval dans les CVM (valeur de la production nationale réexportée par les partenaires bilatéraux par rapport aux exportations). Les mesures de l'intégration dans les CVM correspondent à la méthode de Borin et Mancini (2015). Le modèle inclut aussi les effets fixes par pays et par secteur pour tenir compte des chocs non observables.

Étant donné que les données sont transversales, les résultats ne doivent pas être interprétés de manière causale.

Annexe 1B

Analyse économétrique du commerce et de la demande de main-d'œuvre, données et méthodologie

Ce chapitre, basé sur les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises, fournit des informations au niveau des entreprises à partir d'un échantillon représentatif d'environ 29 000 entreprises manufacturières dans 64 pays en développement et pays émergents pour la période 2010-2017[34]. Les enquêtes auprès des entreprises représentent une source complète de données au niveau des entreprises dans les économies émergentes et les économies en développement. L'un de leurs principaux avantages est que les questions sont les mêmes pour tous les pays. En outre, ces enquêtes portent sur un échantillon aléatoire stratifié à trois niveaux : le secteur d'activité, la taille de l'entreprise et la région. Les secteurs sont déterminés en fonction du produit ou du service principal suivant la Classification internationale type, par industrie, de toutes les branches d'activité économique (CITI Rev.3.1).

La fonction de coût unitaire variable CV est définie comme suit:

$$CV = CV(Y, w^F, w^M, k, T),$$

où Y désigne la production et w^F et w^M désignent les salaires exogènes pour les facteurs de production variables que sont la main-d'œuvre féminine (L^F) et la main-d'œuvre masculine (L^M). Le capital est considéré comme un facteur de production quasi-fixe sous la forme de l'intensité capitalistique (k). Le transformateur technologique T = T (tfp, trade) est défini comme une fonction de la productivité totale des facteurs (tfp) et du commerce (trade).

En utilisant la forme logarithmique transcendantale (translog) d'une fonction de coût unitaire variable telle qu'introduite par Brown et Christensen (1981) et en appliquant le lemme de Shephard, on obtient la fonction de demande des facteurs de production ci-après:

$$S^F = \alpha + \beta_1 \ln Y + \beta_2 \ln(w^M/w^F) + \beta_3 \ln k + \gamma_1 \ln tfp + \gamma_2 \, trade$$

où S^F désigne la part des coûts de L^F dans les coûts variables CV, et en l'occurrence la part représentée par les salaires des femmes. Comme w^F et w^M sont les seuls coûts variables, CV est déterminé par la somme des produits des coûts variables des facteurs et de leurs facteurs respectifs, $CV = w^F L^F + w^M L^M = wL$, où w désigne le salaire moyen par facteur de production L, que la main-d'œuvre soit féminine ou masculine. Une diminution de S^F peut refléter une baisse de L^F ou une baisse de w^F (ou les deux), ce qui implique une augmentation de S^M et donc une augmentation de L^M ou de w^M, ou des deux. Par conséquent, on peut considérer $S^F = w^F L^F / wL$ comme la demande relative de main-d'œuvre hautement qualifiée.

Parmi les variables de contrôle figure la production Y. On ne peut pas prévoir avec certitude le signe de β1, coefficient de la production Y. Une augmentation de Y entraîne généralement une augmentation de la masse salariale globale et, par conséquent, une augmentation des coûts variables CV. Si l'augmentation des coûts est répartie de manière égale entre la main-d'œuvre féminine et la main-d'œuvre masculine, S^F ne devrait pas être affecté. Si la masse salariale de la main-d'œuvre masculine

augmente plus que de manière proportionnelle – par exemple en raison d'un plus grand pouvoir de négociation – il en résulte une augmentation de L^M, de w^M, ou des deux, tandis que l'on peut s'attendre à une diminution de S^F ($\beta_1 < 0$).

On s'attend à ce que S^F soit plus bas, et donc à ce que L^F représente une part plus faible dans les coûts variables CV, lorsque les salaires relatifs de la main-d'œuvre masculine, w^M/w^F, augmentent dans CV ($\beta_2 < 0$). Une augmentation de l'intensité capitalistique (k) fera augmenter S^F si le capital se substitue à la main-d'œuvre masculine ($\beta_3 > 0$), mais fera diminuer S^F si le capital se substitue à la main-d'œuvre féminine ($\beta_3 < 0$).

Une productivité totale des facteurs *tfp* plus élevée pourrait augmenter la demande de main-d'œuvre en faveur des travailleuses ($\gamma_1 > 0$) ou des travailleurs ($\gamma_1 < 0$). L'influence du commerce sur S_{HS} n'est pas facile à prévoir, car le commerce pourrait augmenter la demande relative de main-d'œuvre féminine ($\gamma_2 > 0$) ou masculine ($\gamma_2 < 0$).

En l'absence de données sur les salaires ventilées par sexe dans les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises, le modèle est modifié de deux façons. Premièrement, l'analyse du commerce et de la demande relative de main-d'œuvre féminine (ou de la part des salaires des femmes) combine l'ensemble des données des enquêtes auprès des entreprises et des données sectorielles sur les salaires par sexe provenant des enquêtes de la Banque mondiale auprès des ménages. On suppose que les salaires relatifs sont égaux dans toutes les entreprises d'un secteur. Les enquêtes auprès des entreprises fournissent des données sur les salaires pour 30 pays. La part des salaires des femmes est modélisée comme suit:

$$S^F_{isrt} = \alpha + \beta_1 \ln Y_{isrt} + \beta_2 \ln(w^M/w^F)_{st} + \beta_3 \ln k_{isrt} + \gamma_1 \ln tfp_{isrt} + \gamma_2 trade_{isrt} + D_{cs} + D_r + D_t + \varepsilon_{isrt}$$

(1B.1)

Deuxièmement, l'analyse du commerce et de la part de la main-d'œuvre féminine suppose que $w^F = w^M = w$. Comme $S^F = w^F L^F / wL$, la variable dépendante devient la part des femmes dans l'emploi total, $femsh = L^F / L$. De même, le modèle ne tient plus compte des salaires relatifs, puisqu'on suppose que $\ln(w^M/w^F) = \ln 1 = 0$. L'hypothèse selon laquelle les salaires des femmes et des hommes sont égaux a de fortes conséquences, mais on considère que cela est partiellement compensé par les effets fixes par pays-secteur inclus dans le modèle. Cette approche a l'avantage d'inclure les 64 pays dans l'analyse. La part de la main-d'œuvre féminine peut alors être modélisée comme suit:

$$fem\_sh_{isrt} = \alpha + \beta_1 \ln Y_{isrt} + \beta_2 \ln k_{isrt} + \gamma_1 \ln tfp_{isrt} + \gamma_2 trade_{isrt} + D_{cs} + D_r + D_t + \varepsilon_{isrt}$$

(1B.2)

Les deux modèles prennent en compte quatre types d'entreprises qui participent aux échanges commerciaux. Les entreprises exportatrices sont des entreprises pour lesquelles la part des exportations (directes ou indirectes) représente au moins 10% du total des ventes. Pour les entreprises importatrices, la part des intrants importés représente au moins 10% du total des intrants. Les entreprises participant aux CVM sont classées à la fois comme exportatrices et importatrices. Les entreprises à capitaux étrangers (IED) comptent une participation étrangère au capital d'au moins 10%. Le modèle tient également compte des effets fixes par pays-secteur, par région infranationale et par année.

Annexe 1C

Analyse économétrique de l'écart salarial entre les hommes et les femmes, données et méthodologie

Ce chapitre, basé sur les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises, fournit des informations au niveau des entreprises à partir d'un échantillon représentatif d'environ 29 000 entreprises manufacturières dans 64 pays en développement et pays émergents pour la période 2010-2017 (voir annexe 1B). En l'absence de données harmonisées employeurs-employés qui permettraient d'analyser explicitement l'existence et l'orientation d'un écart salarial entre hommes et femmes, ce chapitre suit l'approche de Chen, Lai et Wan (2013), qui analysent implicitement la corrélation entre la part dans la main-d'œuvre d'une entreprise et les salaires moyens. Une relation négative (ou positive) entre la part de la main-d'œuvre féminine et les salaires moyens donne à penser qu'il existe un écart salarial. Le rôle du commerce est évalué grâce à des termes d'interaction entre la part de la main-d'œuvre féminine et la participation d'une entreprise aux échanges commerciaux.

Suivant le modèle de Chen, Lai et Wan (2013), le taux de salaire moyen d'une entreprise est calculé comme suit:

$$\text{lnwage} = \alpha + \beta_1 \text{ lnage} + \beta_2 \text{ lnemp} + \beta_3 \text{ lnk} + \beta_4 \text{ skillsh} + \beta_5 \text{ femsh} + \gamma \text{femsh*trade} \quad \textbf{(1C.1)}$$

La variable *age* indique le nombre d'années d'activité d'une entreprise (en logarithmes naturels) pour mesurer son expérience. La variable suivante est l'emploi, (*emp*, en logarithmes naturels), qui permet de prendre en compte la taille de l'entreprise. La variable *k* désigne l'intensité capitalistique, soit la valeur de remplacement des machines dans l'entreprise divisée par la production (en logarithmes naturels); *skillsh* est la part de la main-d'œuvre qualifiée dans l'ensemble de la main-d'œuvre affectée à la production; et *femsh* est la part des femmes dans l'emploi total (voir annexe 1B).

On peut s'attendre à ce qu'il y ait une corrélation positive entre les salaires moyens et le fait qu'une entreprise ait une plus longue expérience ($\beta_1 > 0$), une plus grande taille ($\beta_2 > 0$), et une proportion plus importante de main-d'œuvre qualifiée ($\beta_3 > 0$). Une intensité capitalistique plus importante peut être associée positivement ($\beta_4 > 0$) ou négativement ($\beta_4 < 0$) à la demande de main-d'œuvre et donc aux salaires moyens, selon que le capital et la main-d'œuvre se complètent ou se substituent l'un à l'autre. Comme la main-d'œuvre féminine est moins qualifiée, on suppose une corrélation négative entre une part plus élevée de main-d'œuvre féminine et les salaires moyens ($\beta_5 < 0$).

L'élément le plus important est le terme d'interaction entre la part de la main-d'œuvre féminine et la variable *trade* (commerce). Du fait de leur productivité plus élevée et, éventuellement, de leurs normes de travail plus rigoureuses, on peut s'attendre à ce que

les entreprises qui participent aux échanges commerciaux enregistrent un écart salarial plus faible que les autres entreprises ($\gamma > 0$). Le lien entre la part de la main-d'œuvre féminine et les salaires moyens dans les entreprises qui participent aux échanges commerciaux correspond à la somme de $\beta_5+\gamma$, alors que la corrélation pour les autres entreprises correspond à β_5 seulement.

Le modèle prend en compte quatre types d'entreprises participant au commerce international: les entreprises exportatrices, les entreprises importatrices, les entreprises participant aux CVM et les entreprises à capitaux étrangers (IED) (voir annexe 1B pour les définitions). Le modèle tient également compte des effets fixes par pays-secteur, par région infranationale et par année.

Notes

1 L'analyse des liens entre le commerce et l'égalité hommes-femmes s'appuie sur une sélection de modèles théoriques et d'études économétriques. Les études de cas sont une troisième approche intéressante, qui peut donner un aperçu d'un secteur étroit dans un pays, mais qui ne permet pas de tirer des conclusions générales. Pour une analyse approfondie des travaux de recherche (y compris des études de cas) sur l'impact de l'expansion du commerce pour l'emploi des femmes, les écarts de salaires avec les hommes et les décisions prises par les femmes dans les pays en développement, voir par exemple Fontana (2009).

2 Cette vue d'ensemble des canaux pouvant relier les réformes commerciales à l'égalité hommes-femmes n'est pas exhaustive; elle est axée sur les principaux mécanismes qui ont été mis en évidence dans le cadre de travaux de recherche économique à la fois théoriques et empiriques.

3 Les données de l'Organisation internationale du travail sont issues d'enquêtes sur la main-d'œuvre couvrant la totalité de la population non institutionnelle d'un pays donné, toutes les branches d'activité économique, tous les secteurs de l'économie et toutes les catégories de travailleurs, y compris les travailleurs à leur propre compte, les travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale, les travailleurs occasionnels et ceux qui cumulent plusieurs emplois.

4 Les travailleurs exerçant une profession intellectuelle ou scientifique accroissent la somme de connaissances existantes, appliquent des concepts et des théories scientifiques ou artistiques, dispensent une formation à cet égard de manière systématique, ou exercent une combinaison de ces activités. La plupart des professions comprises dans ce grand groupe exigent des compétences du quatrième niveau de la CITP (CITP-08) pour être exercées efficacement.

5 Les professions élémentaires requièrent l'exécution de tâches simples et routinières qui peuvent nécessiter l'utilisation d'outils à main et un effort physique considérable. La plupart des professions comprises dans ce grand groupe exigent des compétences du premier niveau de la CITP (CITP-08).

6 La participation aux CVM en amont correspond à la teneur en éléments importés des exportations d'un secteur, tandis que la participation aux CVM en aval mesure la part de la valeur ajoutée nationale d'un secteur qui est utilisée dans les pays partenaires bilatéraux pour une production destinée à l'exportation (c'est-à-dire hormis la valeur ajoutée nationale qui est consommée dans les pays partenaires bilatéraux). Les deux sont exprimées en pourcentage des exportations brutes du secteur.

7 Le travail non rémunéré désigne le travail effectué par les travailleurs collaborant à l'entreprise familiale, les activités marchandes menées pour leur propre compte par les femmes à domicile ou à partir du domicile, le travail occasionnel ou atypique et les activités destinées à produire des biens pour la consommation personnelle du ménage (BIT, 2013).

8 Les effets moyens de la libéralisation des échanges sur l'informalité peuvent cependant ne pas être identiques dans l'ensemble des secteurs d'une économie si les femmes, par exemple, n'ont pas les compétences nécessaires pour passer d'un secteur à l'autre et tirer parti des possibilités offertes dans les secteurs en expansion. Une étude portant sur l'horticulture au Kenya indique que la libéralisation des échanges ne s'est pas traduite par une augmentation du taux de formalité pour les femmes dans ce secteur: au contraire, les producteurs ont réduit le volume des produits fournis par de petits exploitants à de grandes exploitations et à des installations de transformation et ont accru le recours à la main-d'œuvre informelle (principalement féminine) pour rester compétitifs après avoir été protégés de la concurrence internationale (Dolan, 2005).

9 Dans le cadre théorique néoclassique, le commerce international est déterminé par l'avantage comparatif découlant des différences technologiques (Ricardo) ou de dotations en facteurs (Heckscher-Ohlin).

10 Analyse menée dans un échantillon de 50 pays en développement pour lesquels des données sur les salaires ventilées par sexe sont disponibles, suivant la méthode décrite à l'annexe 1B et à partir de la base de données Eora.

11 Pour la liste des pays inclus dans l'analyse, voir le graphique 1.19. Le modèle de régression modifie les modèles de Feenstra et Hanson (1995, 1997), qui mettent l'accent sur la délocalisation et la demande relative de main-d'œuvre qualifiée, pouvant être obtenues à partir d'une fonction de coût unitaire. Au lieu de cela, les modèles utilisés dans cette nouvelle analyse sont axés sur les travailleurs hommes et femmes. L'analyse au niveau de l'entreprise prend également en compte le stock de capital par produit, qui ne figure pas dans les régressions sectorielles nationales. Pour plus de renseignements sur les enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises, voir https://www.enterprisesurveys.org/en/data.

12. Le statut d'entreprise exportatrice explique donc un tiers (2,5 sur 7,5 points de pourcentage) de l'augmentation de la part des femmes dans la masse salariale, tandis que d'autres caractéristiques et effets fixes expliquent les deux autres tiers. L'écart entre les entreprises importatrices et non importatrices est plus faible, à environ 1 point de pourcentage, ce qui explique moins d'un tiers de la différence (23,0% dans les entreprises importatrices contre 19,5% dans les entreprises non importatrices). Ces constatations sont valables si on exclut de l'échantillon la confection et informatique, qui sont des secteurs à forte intensité de main-d'œuvre féminine.

13 Si on exclut de l'échantillon du secteur manufacturier la confection et la métallurgie (où la part des salaires des femmes est extrêmement faible), on obtient une augmentation beaucoup plus faible de 1,8 point de pourcentage. Le doublement des exportations dans les secteurs manufacturiers autres que la confection et la métallurgie ferait passer la part des salaires des femmes de 22,6% actuellement à 24,5%.

14 D'après ces constatations, le statut d'exportateur d'une entreprise explique environ la moitié de la différence dans la part de la main-d'œuvre féminine (4,4 points de pourcentage sur un total de 8,9) et que d'autres facteurs expliquent l'autre moitié. De même, le statut d'importateur d'une entreprise explique environ 40% de la différence dans la part de la main-d'œuvre féminine (1,9 point de pourcentage sur un total de 4,7). Ces résultats correspondent à ceux de Shepherd (2018).

15 Les autres caractéristiques des entreprises et effets fixes, qui sont examinés plus loin et dans la section «L'impact du commerce sur les femmes en tant que productrices et propriétaires d'entreprises», ne sont pas pris en compte.

16 Cette constatation ne contredit pas nécessairement les études établissant un lien positif entre le commerce et le niveau de compétences dans l'entreprise (par exemple, OIT et OMC, 2017): il s'agit alors de l'intensité de compétences des entreprises exportatrices par rapport aux autres entreprises du même secteur (car les entreprises exportatrices sont plus productives et attirent une main-d'œuvre plus qualifiée), mais pas par rapport à d'autres secteurs. La spécialisation sectorielle d'un pays est toujours déterminée par son avantage comparatif qui, dans un pays en développement, tend à résider dans la main-d'œuvre peu qualifiée.

17 Dans deux demandes récentes, le Groupe de la Banque mondiale a analysé les conséquences d'une libéralisation au Pakistan et à Sri Lanka. Les résultats indiquent que les réformes de la politique commerciale augmenteraient les importations de 6%, les exportations de 10,6% et le PIB de 0,2%. Les secteurs du textile et de la confection seraient les principaux bénéficiaires, l'accès à des intrants importés meilleur marché entraînant un accroissement de la compétitivité et une augmentation des exportations. La demande de main-d'œuvre féminine augmenterait à son tour, car les femmes sont fortement majoritaires dans ces deux secteurs. Les simulations suggèrent que la création d'emplois augmenterait de 20% et de 12%, respectivement, pour le textile et la confection d'ici à 2023 dans le scénario combiné par rapport au scénario de référence. De même, le scénario de libéralisation tarifaire à Sri Lanka entraînerait également une croissance de l'emploi dans les secteurs du textile et de la confection, où les femmes représentent plus de la moitié de la main-d'œuvre, par opposition à d'autres secteurs en 2016. Les augmentations prévues de l'emploi se situent à 12% et 11%, respectivement, d'ici à 2028 dans le scénario paratarifaire, et à 13% et 11% dans le scénario de réforme complète (voir Banque mondiale, à paraître).

18 Pour plus de renseignements sur cette enquête, voir http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp.

19 Kongar (2006) montre dans un article non publié que les femmes faiblement rémunérées ont subi des pertes d'emploi disproportionnées dans le secteur manufacturier aux États-Unis en raison de l'augmentation des importations. Par conséquent, le salaire moyen des femmes employées a encore augmenté, ce qui explique la réduction de l'écart salarial entre les hommes et les femmes.

20 Aux États-Unis, la participation des femmes au marché du travail a diminué dans les secteurs fortement exposés à la pénétration des importations en provenance du Mexique après l'établissement de l'ALENA (Sauré et Zoabi, 2014).

21 Il existe en outre une corrélation négative entre le niveau d'intensité capitalistique d'une entreprise – à savoir l'utilisation de plus de machines par rapport à d'autres facteurs de production tels que la main-d'œuvre – et les salaires moyens, ce qui laisse supposer que le capital se substitue à la main-d'œuvre féminine. Dans les entreprises plus anciennes et plus grandes, les salaires moyens sont plus élevés.

22 Dans cette analyse, l'écart salarial est étudié indirectement, par la corrélation entre la part de la main-d'œuvre féminine et les salaires moyens dans une entreprise: une corrélation négative implique l'existence d'un écart salarial entre les hommes et les femmes. Bien que ce type d'analyse puisse uniquement être effectué avec des données au niveau de l'entreprise, il ne permet pas de tenir compte des caractéristiques des travailleurs, qui pourraient aussi expliquer une partie de l'écart salarial entre les hommes et les femmes. Voir l'annexe 1C pour la méthode en question.

23 Ces constatations rejoignent les études menées sur les retombées de l'IED, indiquant que les investisseurs étrangers peuvent aider les entreprises nationales à améliorer leurs capacités technologiques: directement, par l'échange de techniques de production et de conception de produits et par la fourniture d'une assistance à l'acquisition de technologies (Paus et Gallagher, 2008); et indirectement, par la formation du personnel, les paiements anticipés, la location de machines, la fourniture d'intrants, l'aide en ce qui concerne l'assurance qualité et l'organisation de lignes de produits (Crespo et Fontoura, 2007; Javorcik, 2008; Lall, 1980).

24 Dans les entreprises majoritairement détenues par des femmes, la participation des femmes au capital est d'au moins 50% (de même, la participation des hommes est d'au moins 50% dans les entreprises majoritairement détenues par des hommes).

25 Les écarts entre hommes et femmes sont moindres si l'on considère la direction plutôt que la propriété des entreprises: les différences ne portent alors que sur certaines caractéristiques. Il est moins probable que les entreprises dirigées par des femmes participent aux CVM, leur taille est plus réduite, les salaires y sont moins élevés et elles sont moins productives. Les entreprises de services gérées par des femmes sont en outre établies depuis moins longtemps et il est moins probable qu'elles disposent de leur propre site Web ou messagerie électronique. Ces constatations indiquent que les inégalités entre hommes et femmes s'agissant de la performance et des droits des entreprises sont plus prononcées au niveau de la propriété des entreprises.

26 Ces chiffres rejoignent les résultats présentés dans OMC, 2019.

27 Premièrement, parmi les femmes qui dirigent un ménage certaines ne se sont jamais mariées, d'autres sont veuves ou divorcées, et certaines sont mariées. L'une des difficultés à cet égard est le risque de confondre les disparités hommes-femmes et les différences résultant de la composition démographique. Par exemple, de nombreux ménages dirigés par des femmes comptent des enfants, mais pas d'hommes, tandis que la plupart des ménages dirigés par des hommes comptent des femmes et des enfants. Deuxièmement, la désignation du responsable du ménage par les personnes interrogées est fonction de normes sociales et de points de vue sur la personne que l'on considère comme telle – par exemple, le principal soutien de famille, celui ou celle qui prend la majorité des décisions, l'homme le plus âgé, etc. Ces normes varient selon les pays, au sein des pays ou selon les groupes de revenu, et peuvent privilégier un sexe plutôt que l'autre (Banque mondiale, 2018).

28 À l'aide de restrictions semi-paramétriques pour les préférences individuelles dans un modèle collectif, on peut déterminer comment les ressources totales d'un ménage sont réparties entre ses différents membres en observant la façon dont les dépenses de chacun consacrées à un seul produit privé, comme les vêtements, varient en fonction du revenu et de la taille de la famille (Dunbar, Lewbel et Pendakur, 2013).

29 Ces conclusions restent identiques après prise en compte des différences en matière d'éducation et de revenus parmi les ménages considérés.

30 En l'absence de données sur la consommation individuelle, Casale (2012) propose d'étudier les effets distributifs des impôts indirects ou des taxes à la consommation en Afrique du Sud en classant les ménages dans des catégories à dominante féminine ou à dominante masculine en fonction de caractéristiques démographiques et économiques (par exemple, ménage dirigé par une femme ou dans lequel seules les femmes ont un emploi).

31 Ce résultat est conforme à l'analyse de Jensen (2012), dont il ressort que les possibilités d'emploi créées dans le domaine de l'externalisation des fonctions de l'entreprise en Inde ont eu pour effet le relèvement du niveau d'instruction des filles et le retard de l'âge du mariage et de la maternité.

32 Au Bangladesh, le niveau d'éducation requis dans le secteur de la confection est plus élevé que dans d'autres secteurs; le personnel d'encadrement préfère des travailleurs instruits qui sont plus à même de tenir des registres par exemple ou d'apprendre de nouvelles tâches à partir d'un modèle. Il ressort également de cette étude que le commerce a eu une plus grande incidence sur les filles que sur les garçons, en raison de la forte représentation des femmes dans ce secteur (environ 80% de la main-d'œuvre des usines de confection au Bangladesh).

33 Cependant, les districts qui comptaient beaucoup sur l'emploi dans des industries protégées avant la libéralisation n'ont pas connu une augmentation de la scolarisation ou une diminution du travail des enfants aussi importantes. D'après les données recueillies, la relation entre l'exposition du district aux réformes commerciales et la scolarisation était portée par l'incidence de l'abaissement des droits de douane sur la pauvreté. Une autre étude donne aussi à penser que les réductions tarifaires en Inde ont fait augmenter la demande de main-d'œuvre masculine et féminine, ce qui a entraîné une augmentation du nombre de mères occupant un emploi et donc relevé la probabilité de scolarisation des enfants (Marchand, Rees et Riezman, 2013).

34 La plupart des informations figurant dans cette annexe proviennent de Rocha et Winkler, 2019.

Bibliographie

Aitken, B., Hanson, G. H. et Harrison, A. E. (1997), «Spillovers, foreign investment, and export behavior», *Journal of International Economics* 43 (1-2), pages 103 à 132.

Anukriti, S. et Kumler, T. J. (2019), «Women's Worth: Trade, Female Income, and Fertility in India», *Economic Development and Cultural Change* 67 (3), pages 687 à 724.

Autor, D., Dorn, D. et Hanson, G. (2018), «When Work Disappears: Manufacturing Decline and the Falling Marriage-Market Value of Young Men», *American Economic Review: Insights* 1 (2), pages 161 à 178.

Atkin, D. (2016), «Endogenous Skill Acquisition and Export Manufacturing in Mexico», *American Economic Review* 106 (8), pages 2046 à 2085.

Banque mondiale (2011), *World Development Report 2012: Gender Equality and Development* (Rapport sur le développement dans le monde 2012: Égalité des genres et développement), Banque mondiale, Washington (D.C.).

———(2018), *Poverty and Shared Prosperity 2018: Piecing Together the Poverty Puzzle* (Rapport 2018 sur la pauvreté et la prospérité partagée: Compléter le puzzle de la pauvreté), Banque mondiale, Washington (D.C.).

———(2019), *World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains* (Rapport sur le développement dans le monde 2020: Le commerce au service du développement à l'ère de la mondialisation des chaînes de valeur), Banque mondiale, Washington (D.C.).

———(à paraître) *The African Continental Free Trade Area: Economic and Distributional Effects*, Banque mondiale, Washington (D.C.).

Becker, G. (1957), *The Economics of Discrimination*, The University of Chicago Press, Chicago.

———(1960), «An Economic Analysis of Fertility», dans Becker, G. (éd.), *Demographic and Economic Change in Developed Countries*, Princeton University Press, Princeton (New Jersey).

Ben Yahmed, S. (2017), «Gender wage discrimination and trade openness. Prejudiced employers in an open industry», ZEW Discussion Papers, n° 17-047, ZEW-Leibniz Centre for European Economic Research, Mannheim.

Ben Yahmed, S. et Bombarda, P. (2018), «Gender, Informal Employment and Trade Liberalization in Mexico», ZEW Discussion Papers, n° 18-028, ZEW-Leibniz Centre for European Economic Research, Mannheim.

Berik, G., van der Meulen Rodgers, Y. et Zveglich, J. E. (2004), «International Trade and Gender Wage Discrimination: Evidence from East Asia», *Review of Development Economics* 8 (2), pages 237 à 254.

Bernard, A. B. et Jensen, J. B. (1999), «Exceptional Exporter Performance: Cause, Effect or Both?», *Journal of International Economics* 47 (1), pages 1 à 25.

BIT (Bureau international du Travail) (2006), *Handbook on Decent Work in the Informal Economy in Cambodia*, Informal Economy, Poverty and Employment, Cambodia, n° 1, BIT, Bangkok.

———(2013), «Résolution 1: Résolution concernant les statistiques du travail, de l'emploi et de la sous-utilisation de la main-d'œuvre», Résolution de la dix-neuvième Conférence internationale

des statisticien(ne)s du travail, BIT, Genève. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/—stat/documents/normativeinstrument/wcms_233215.pdf.

———(2018), *Femmes et hommes dans l'économie informelle: Un panorama statistique*, Troisième édition, BIT, Genève.

BIT et OMC (Bureau international du Travail et Organisation mondiale du commerce) (2017), *Investir dans les compétences pour un commerce inclusif*, BIT et OMC, Genève.

Black, S. et Brainerd, E. (2004), «Importing Equality? The Impact of Globalization on Gender Discrimination», *Industrial and Labor Relations Review* 57 (4), pages 540 à 559.

Bøler, E. A., Javorcik, B. et Ulltveit-Moe, K. H. (2018), «Working across time zones: Exporters and the gender wage gap», *Journal of International Economics* 111 (mars), pages 122-133.

Borin, A. et Mancini, M. (2015), «Follow the value added: bilateral gross export accounting», Bank of Italy Working Paper, n° 1026, Banque d'Italie, Rome.

Brown, R. S. et Christensen, L. R. (1981), «Estimating Elasticities of Substitution in a Model of Partial Static Equilibrium: An Application to U.S. Agriculture, 1947-1974», dans Berndt, E. R. et Field, B. C. (éds), *Modeling and Measuring Natural Resource Substitution*, MIT Press, Cambridge (Massachussets), pages 209 à 229.

Brussevich, M. (2018), «Does trade liberalization narrow the gender wage gap? The role of sectoral mobility», *European Economic Review* 109 (mars), pages 305 à 333.

Busse, M. et Spielmann, C. (2006) «Gender Inequality and Trade», *Review of International Economics* 14 (3), pages 362 à 379.

Bussolo, M. et De Hoyos, R. E. (éds) (2009), *Gender Aspects of the Trade and Poverty Nexus: A Macro-Micro Approach*, Banque mondiale, Washington (D.C.).

Casale, D. (2012), «Indirect Taxation and Gender Equity: Evidence from South Africa», *Feminist Economics* 18 (3), pages 25 à 54.

Chen, Z., Ge, Y., Lai, H. et Wan, C. (2013), «Globalization and Gender Wage Inequality in China», *World Development* 44 (avril), pages 256 à 266.

Clerides, S. K., Lach, S. et Tybout, J. R. (1998), «Is Learning by Exporting Important? Micro-dynamic Evidence from Colombia, Mexico, and Morocco», *Quarterly Journal of Economics* 113 (3), pages 903 à 947.

Cozzi, G., Francesconi, M., Lundberg, S., Mantovan, N. et Sauer, R. M. (2018), «Advancing the Economics of Gender: New Insights and a Roadmap for the Future», *European Economic Review* 109, pages 1 à 8.

Crespo, N. et Fontoura, M. (2007), «Determinant Factors of FDI Spillovers - What Do We Really Know?», *World Development* 35 (3), pages 410 à 425.

Darity, W. et Williams, R. (1985), «Peddlers Forever? Culture, Competition, and Discrimination», *American Economic Review* 75 (2), pages 256 à 261.

Depetris Chauvin, N. et Porto, G. (à paraître), «The gender bias of trade policy in developing countries», Working Paper, Banque mondiale, Washington (D.C.).

Der Boghossian, A. (2019), «Trade Policies Supporting Women's Economic Empowerment: Trends in WTO Members», Staff Working Paper, n° ERSD-2019-07, Organisation mondiale du commerce, Genève.

Do, Q.-T. Levchenko, A. A. et Raddatz, C. (2016), «Comparative Advantage, International Trade, and Fertility»,

Journal of Development Economics 119 (mars), pages 48 à 66.

Dolan, C. S. (2005), «Benevolent Intent? The Development Encounter in Kenya's Horticulture Industry», *Journal of Asian and African Studies* 40 (6), pages 411 à 437.

Dunbar, G. R., Lewbel, A. et Pendakur, K. (2013), «Children's Resources in Collective Households: Identification, Estimation, and an Application to Child Poverty in Malawi», *American Economic Review* 103 (1), pages 438 à 471.

Ederington, J., Minier, J. et Troske, K. R. (2009), «Where the Girls Are: Trade and Labor Market Segregation in Colombia», IZA Discussion Paper, n° 4131, Institute for the Study of Labor, Bonn.

Edmonds, E. V., Pavcnik, N. et Topalova, P. (2010), «Trade Adjustment and Human Capital Investments: Evidence from Indian Tariff Reform», *American Economic Journal: Applied Economics* 2 (4), pages 42 à 75.

FAO (Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture) (2011), *La situation mondiale de l'alimentation et de l'agriculture 2010-2011*, FAO, Rome.

Feenstra, R. C. et Hanson, G. H. (1995), «Foreign Investment, Outsourcing and Relative Wages», NBER Working Paper, n° 5121, National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachussets).

———(1997), «Foreign direct investment and relative wages: Evidence from Mexico's maquiladoras», *Journal of International Economics* 42 (3-4), pages 371 à 393.

Fontana, M. (2009), «The Gender Effects of Trade Liberalization in Developing Countries: A Review of the Literature», dans Bussolo, M. et De Hoyos, R. E. (éds), *Gender Aspects of the Trade and Poverty Nexus: A Macro-Micro Approach*, Banque mondiale, Washington (D.C.), pages 25 à 50.

Forum économique mondial (2017), *The Global Gender Gap Report 2017*, Forum économique mondial, Genève.

Gaddis, I. et Pieters, J. (2017), «The Gendered Labor Market Impacts of Trade Liberalization: Evidence from Brazil», *Journal of Human Resources* 52 (2), pages 457 à 490.

Greenaway, D. et Kneller, R. (2008), «Exporting, productivity, and agglomeration», *European Economic Review* 52 (5), pages 919 à 939.

Greenhill, B., Mosley, L. et Prakash, A. (2009), «Trade-based Diffusion of Labor Rights: A Panel Study, 1986-2002», *American Political Science Review* 103 (4), pages 669 à 690.

Heath, R. et Mobarak, A. M. (2015), «Manufacturing growth and the lives of Bangladeshi women», *Journal of Development Economics* 115 (C), pages 1 à 15.

Horrell, S. et Krishnan, P. (2007), «Poverty and productivity in female-headed households in Zimbabwe», *Journal of Development Studies* 43 (8), pages 1351 à 1380.

Javorcik, B. (2008), «Can Survey Evidence Shed Light on Spillovers from Foreign Direct Investment?», *World Bank Research Observer* 23 (2), pages 139 à 159.

Janse van Rensburg, C., Bezuidenhout, C., Matthee, M. et Stolzenburg, V. (2019), «Exporters and the Gender Wage Gap: Evidence from South Africa», article présenté lors de la Conférence «Réduire les disparités entre hommes et femmes», Genève, 7 décembre 2018.

Jensen, R. T. (2012), «Do Labor Market Opportunities Affect Young Women's Work and Family Decisions? Experimental Evidence from India», *Quarterly Journal of Economics* 127 (2), pages 753 à 792.

Juhn, C., Ujhelyi, G. et Villegas-Sanchez, C. (2014), «Men, Women, and Machines: How Trade Impacts Gender Inequality», *Journal of Development Economics* 106 (janvier), pages 179 à 193.

Kazandjian, R., Kolovich, L., Kochhar, K. et Newiak, M. (2019), «Gender Equality and Economic Diversification», *Social Sciences* 8(4), page 118.

Keller, W. et Utar, H. (2018), «Globalization, Gender, and the Family», NBER Working Paper, n° 25247, National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachussets).

Kilic, T., Palacios-Lopez, A. et Goldstein, M. (2013), «Caught in a Productivity Trap: A Distributional Perspective on Gender Differences in Malawian Agriculture», Policy Research Working Paper, n° 6381, Banque mondiale, Washington (D.C.).

Kinkingninhoun-Medagbe, F. M., Diagne, A., Simtowe, F., Agboh-Noameshie, A. R. et Adegbola, P. Y. (2010), «Gender discrimination and its impact on income, productivity, and technical efficiency: evidence from Benin», *Agriculture and Human Values* 27 (1), pages 57 à 69.

Kis-Katos, K., Pieters, J. et Sparrow, R. (2018), «Globalization and Social Change: Gender-Specific Effects of Trade Liberalization in Indonesia», *IMF Economic Review* 66 (4), pages 763 à 793.

Kongar, E. (2006), «Importing Equality or Exporting Jobs? Competition and Gender Wage and Employment Differentials in U.S. Manufacturing», Working Paper, n° 436, Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-on-Hudson (New York).

Lahey, K. (2018), «Gender, Taxation and Equality in Developing Countries: Issues and Policy Recommendations», Discussion Paper, ONU-Femmes.

Lall, S. (1980), «Vertical Inter-firm Linkages in LDCs: An Empirical Study», *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 42 (3), pages 203 à 226.

Majlesi, K. (2016), «Labor market opportunities and women's decision making power within households», *Journal of Development Economics* 119 (mars), pages 34 à 47.

Marchand, B. U., Rees, R. et Riezman, R. G. (2013), «Globalization, Gender and Development: The Effect of Parental Labor Supply on Child Schooling», *Review of Economics of the Household* 11 (2), pages 151 à 173.

Minten, B., Stifel, D. et Tamru, S. (2014), «Structural Transformation of Cereal Markets in Ethiopia», *Journal of Development Studies* 50 (5), pages 611 à 629.

Moazzem, K. G. et Radia, M. A. (2018), «'Data Universe' of Bangladesh's RMG Enterprises: Key Features and Limitations», Centre for Policy Dialogue, Dhaka.

Nano, E., Nayyar, G., Rubínová, S. et Stolzenburg, V. (2019), «The impact of service sector liberalization on education: evidence from India», exposé présenté lors de la Conférence FMI-Banque mondiale-OMC, 25 juin 2019. https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/s5_d_enriconanowto_imf_wb_india_250619.pdf.

Neumayer, E. et De Soysa, I. (2011), «Globalization and the Empowerment of Women: An Analysis of Spatial Dependence via Trade and Foreign Direct Investment», *World Development* 39 (7), pages 1065 à 1075.

OMC (Organisation mondiale du commerce) (2019), *Rapport sur le commerce mondial 2019: L'avenir du commerce des services*, OMC, Genève.

Oostendorp, R. H. (2009), «Globalization and the Gender Wage Gap», *World Bank Economic Review* 23 (1), pages 141 à 161.

Otobe, N. (2015), *Export-led development, employment and gender in the era of globalization,* Employment Working Paper, n° 197, Organisation internationale du Travail, Genève.

Palacios-López, A. et López, R. (2015), «The Gender Gap in Agricultural Productivity: The Role of Market Imperfections», *Journal of Development Studies* 51 (9), pages 1175 à 1192.

Paus, E. et Gallagher, K. (2008), «Missing Links: Foreign Investment and Industrial Development in Costa Rica and Mexico», *Studies in Comparative International Development* 43 (1), pages 53 à 80.

Prakash, A. et Potoski, M. (2007), «Investing Up: FDI and the Cross-Country Diffusion of ISO 14001 Management Systems», *International Studies Quarterly* 51 (3), pages 723 à 744.

Qian, N. (2008), «Missing Women and the Price of Tea in China: The Effect of Sex-Specific Earnings on Sex Imbalance», *Quarterly Journal of Economics* 123 (3), pages 1251 à 1285.

Rashid, S., Tefera, N., Minot, N. et Ayele, G. (2013), «Fertilizer in Ethiopia: An Assessment of Policies, Value Chain, and Profitability», IFPRI Discussion Paper, n° 01304, Institut international de recherche sur les politiques alimentaires, Washington (D.C.).

Roberts, M. J. et Tybout, J. R. (1997), «The Decision to Export in Colombia: An Empirical Model of Entry with Sunk Costs», *American Economic Review* 87 (4), pages 545 à 564.

Rocha, N. et Winkler, D. (2019), «Trade and Female Labor Participation: Stylized Facts Using a Global Dataset», Policy Research Working Paper, n° 9098, Banque mondiale, Washington (D.C.).

Sauré, P. et Zoabi, H. (2014), «International trade, the gender wage gap and female labor force participation», *Journal of Development Economics* 111 (novembre), pages 17 à 33.

Schultz, T. P. (2007), «Does the Liberalization of Trade Advance Gender Equality in Schooling and Health?», dans Zedillo, E. (éd.), *The Future of Globalization: Explorations in Light of Recent Turbulence,* Routledge, Londres, pages 178 à 208.

Shepherd, B. (2018), «Global Value Chains and Women's Labor: Firm-Level Evidence», Working Paper, n° DTC-2018-6, Developing Trade Consultants, New York.

Siddiqui, R. (2009), «Modeling Gender Effects of Pakistan's Trade Liberalization», *Feminist Economics* 15 (3), pages 287 à 321.

Tejani, S. et Milberg, W. (2016), «Global Defeminization? Industrial Upgrading and Manufacturing Employment in Developing Countries», *Feminist Economics* 22 (2), pages 24 à 54.

Tian, X., Yu, X. et Klasen, S. (2018), «Gender discrimination in China revisited: a perspective from family welfare», *Journal of Chinese Economic and Business Studies* 16 (1), pages 95 à 115.

UNICEF (Fonds des Nations Unies pour l'enfance) (2007), *The State of the World's Children 2007: Women and Children-The Double Dividend of Gender Equality*, UNICEF, New York.

Wang, Z. (2018), «Bringing the State Back In: Explaining Women's Economic Empowerment in an Era of Globalization», *Political Studies* 66 (4), pages 1043 à 1066.

Williams, R. (1987), «Capital, Competition, and Discrimination: A Reconsideration of Racial Earnings Inequality», *Review of Radical Political Economics* 19 (2), pages 1 à 15.

Chapitre 2

COMMENT LES CONTRAINTES ET LES POSSIBILITÉS FAÇONNENT LES RÔLES DES *FEMMES* DANS LE COMMERCE

Messages clés

· En comparaison avec les hommes, les femmes sont confrontées à de nombreuses contraintes qui limitent leur capacité de faire du commerce et d'en tirer profit. Certains de ces obstacles sont directement liés à la manière dont les biens et services franchissent les frontières internationales, comme les coûts du commerce plus élevés et les discriminations auxquelles les femmes peuvent être confrontées au passage des frontières. Mais les contraintes qui existent «au-delà de la frontière» sont aussi importantes. Par exemple, l'accès limité des femmes à l'éducation explique en partie pourquoi leurs emplois se concentrent dans des secteurs peu qualifiés, comme le textile. Les femmes entrepreneurs ont aussi plus de difficultés que les hommes à obtenir un financement, en particulier pour des activités plus risquées comme le commerce. Les préjugés de genre bien ancrés en ce qui concerne les tâches domestiques, notamment l'éducation des enfants, limitent la flexibilité et la mobilité des femmes. Ces limitations peuvent considérablement réduire leurs possibilités d'accès aux emplois et aux services dans le domaine du commerce.

· Trois tendances mondiales offrent aux femmes des possibilités nouvelles et prometteuses d'accroître leur présence dans le commerce au XXI^{e} siècle et de mieux tirer profit de ses avantages:

» Premièrement, la «servicification» décrit le rôle croissant des services dans l'économie et le commerce mondiaux. La part des services dans le produit intérieur brut et dans l'emploi augmente depuis les années 1940, à mesure que les travailleurs quittent l'agriculture et l'industrie manufacturière. Même dans ces secteurs, une part croissante de valeur ajoutée est générée par des activités de services, qui vont de la conception à la commercialisation et à la distribution. Il s'ensuit une plus grande participation des femmes au marché du travail car les services emploient, à quelques exceptions près, une plus grande proportion de femmes que l'agriculture ou l'industrie manufacturière; et cela coïncide avec une augmentation des échanges de services, qui accroît les possibilités pour les femmes de tirer profit du commerce.

» Deuxièmement, l'essor des chaînes de valeur mondiales au début des années 1990 a entraîné une fragmentation croissante de la production. Les marchandises qui étaient auparavant produites dans un seul

établissement sont désormais assemblées en utilisant des parties et des pièces fabriquées dans des usines disséminées dans le monde entier. Cette évolution a des incidences positives pour les travailleuses car elle a renforcé la demande de compétences féminines, comme dans le secteur du textile. Elle a également amélioré l'accès des micro, petites et moyennes entreprises – dont beaucoup sont détenues ou dirigées par des femmes – aux marchés étrangers en les intégrant dans les chaînes d'approvisionnement d'entreprises plus grandes. Les travailleuses tirent également profit de l'augmentation de l'investissement étranger direct et des chaînes de valeur régionales qui peuvent accroître les bénéfices pour les petits commerçants.

» Troisièmement, les technologies numériques peuvent amplifier les avantages que les femmes tirent du commerce en facilitant leur accès au financement et à l'éducation, en augmentant la demande de compétences féminines et en supprimant les obstacles au commerce, ainsi que les contraintes de temps et de mobilité. Cette tendance bénéficie également aux femmes s'agissant de la consommation et de la prise de décisions. Par exemple, les nouvelles technologies rendent le processus d'achat plus transparent et plus rapides, en particulier pour les importations.

Introduction

Les femmes ont tout à gagner du développement du commerce, mais elles sont confrontées à des obstacles qui empêchent ou entravent leur accès aux nouvelles possibilités. Ces contraintes contribuent à expliquer pourquoi les femmes travaillent dans certains secteurs, détiennent et dirigent certains types d'entreprises, consomment certains types de marchandises ou prennent certaines décisions dans leurs foyers – comme expliqué en détail dans le chapitre 1. Le rôle croissant des services dans l'économie et le commerce mondiaux (ci-après *servicification*), l'essor des chaînes de valeur mondiales (CVM) et l'adoption de nouvelles technologies créent pour les femmes des possibilités nouvelles et prometteuses de faire davantage de commerce et d'en tirer un meilleur parti. Un examen de ces tendances sous l'angle de l'égalité hommes-femmes permet de montrer comment les femmes peuvent s'emparer d'une part plus importante des avantages du commerce.

Le présent chapitre contient tout d'abord un examen des contraintes liées au commerce que les femmes rencontrent tout au long de leur vie, puis une analyse des nouvelles possibilités qui s'offrent à elles.



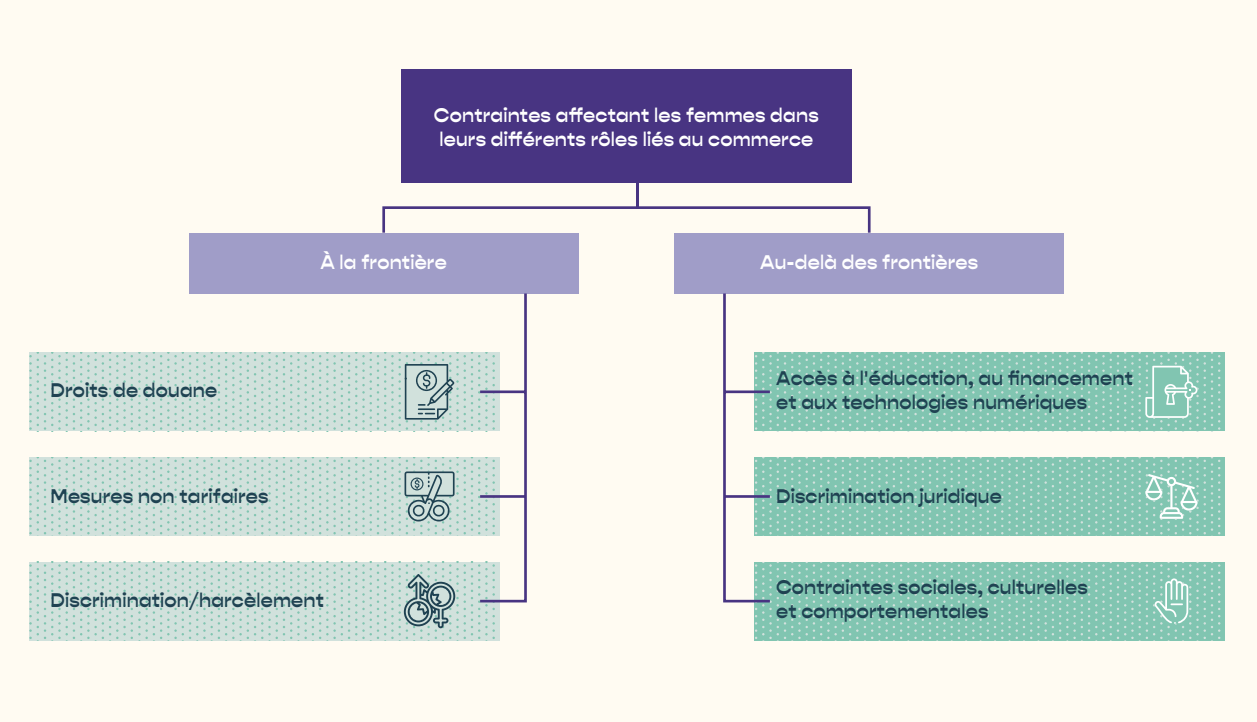
Crédit: ©Jacob Lund/ Shutterstock.com. Reproduction autorisée; une autorisation est nécessaire pour toute autre utilisation.

Obstacles limitant la part des gains du commerce revenant aux *femmes*

Les femmes sont confrontées à de nombreuses restrictions en matière de commerce, qui ne s'appliquent pas aux hommes, ou dans une moindre mesure (graphique 2.1). Ces obstacles affectent les femmes au travail, en tant que consommatrices et dans la prise de décisions.

Certains de ces obstacles sont directement liés à la manière dont les biens et services franchissent les frontières internationales, comme les coûts du commerce plus élevés et les discriminations auxquelles les femmes peuvent être confrontées au passage des frontières. Mais les contraintes qui existent «au-delà de la frontière» sont aussi importantes. Par exemple, l'accès limité des femmes à l'éducation explique en partie pourquoi leurs emplois se concentrent dans des secteurs peu qualifiés, comme le textile. Les femmes entrepreneurs ont aussi plus de difficultés que les hommes à obtenir un financement, en particulier pour des activités plus risquées comme le commerce. Les préjugés de genre bien ancrés en ce qui concerne les tâches domestiques, notamment l'éducation des enfants, limitent la flexibilité et la mobilité des femmes. Ces limitations peuvent considérablement réduire leurs possibilités d'accès aux emplois et aux services dans le domaine du commerce. Les obstacles à la frontière et au-delà nuisent aux

Graphique 2.1 Les contraintes qui affectent la participation des femmes au commerce sont diverses



Source: Graphique élaboré pour la présente publication.

Encadré 2.1 Les commerçantes sont plus susceptibles d'être victimes de conflits et de violences

La fragilité, les conflits et la violence réduisent les gains du commerce. Ils empêchent souvent directement de faire du commerce à travers les frontières (et à l'intérieur), et peuvent amener les commerçants à prendre des décisions de production et d'investissement non optimales (Groupe de la Banque mondiale et OMC, 2015). L'ouverture commerciale peut réduire le risque de conflit et soutenir la croissance et la stabilité économiques après un conflit. Ainsi, le commerce permet aux pays de renouer avec le monde et d'accéder aux biens et services qui sont essentiels à leur développement économique et social. Le commerce crée également une solidarité entre les communautés en permettant à des personnes de différentes origines ethniques et de milieux distincts d'échanger par-delà les frontières (Banque mondiale, 2015). Quand la participation des femmes aux activités commerciales est forte (comme dans le commerce transfrontières de produits agricoles en Afrique subsaharienne ou dans l'industrie des textiles et des vêtements en Asie du Sud), l'effet préventif du commerce sur les conflits et la violence peut aussi agir comme un mécanisme de protection contre les risques accrus de violences sexistes, souvent liés à des situations de fragilité.

La fragilité, les conflits et la violence peuvent avoir des incidences différentes sur les femmes et les hommes, en particulier dans le cas du petit commerce transfrontières. Dans plusieurs pays fragiles d'Afrique subsaharienne, ce commerce représente une source majeure de subsistance pour de nombreuses femmes, qui effectuent souvent quotidiennement de fréquents déplacements transfrontières (Brenton *et al.*, 2014). La fermeture soudaine des frontières à l'issue d'un conflit les oblige souvent à interrompre leurs activités commerciales, ce qui compromet gravement leur capacité à subvenir aux besoins essentiels du foyer. Bien qu'il ne soit pas facile d'obtenir des données fiables, un certain nombre d'observations montrent, par exemple, que la fermeture de la frontière de Garoua-Boulaï (entre le Cameroun et la République centrafricaine), à la suite d'une attaque menée par des groupes rebelles en décembre 2017, a profondément perturbé le commerce transfrontières local et a durement touché les femmes (Gaskell *et al.*, 2018). Des estimations de l'impact économique de l'épidémie d'Ébola de 2014, qui a également entraîné la fermeture de plusieurs frontières en Guinée, au Libéria et en Sierra Leone, indiquent que cette épidémie a provoqué une perte de l'activité économique globale de 10% et qu'elle a eu des conséquences particulièrement dommageables pour les moyens de subsistance des petits commerçants, parmi lesquels les femmes ont été touchées de manière disproportionnée (Groupe de la Banque mondiale, 2016).

La fragilité, les conflits et la violence exacerbent également certaines contraintes qui pèsent spécifiquement sur les commerçantes. Par exemple, les disparités hommes-femmes en matière d'éducation et de compétences peuvent être accentuées par l'effondrement du système éducatif et la fuite des cerveaux qui surviennent après un conflit. Au Libéria, les longues années de conflit se sont traduites par une augmentation du taux d'analphabétisme chez les femmes et par une proportion plus importante de femmes ayant des connaissances de base insuffisantes dans le domaine du commerce et occupant un emploi à faible productivité. Il manque à la génération actuelle de femmes entrepreneurs la plupart des compétences de base nécessaires à la réussite de leur entreprise (SFI, 2014).

femmes, dans leurs différents rôles, et sont aggravés dans les pays où les niveaux de conflit et de fragilité sont élevés (voir encadré 2.1).

Les coûts du commerce sont plus élevés pour les femmes que pour les hommes

Les politiques économiques peuvent avoir des conséquences imprévues sur l'égalité hommes-femmes, qui compliquent souvent l'accès des

femmes aux opportunités économiques. Ces conséquences dépendent du type d'emploi qu'elles occupent, des secteurs dans lesquels ces emplois se concentrent et des différences hommes-femmes en matière de consommation.

La politique commerciale peut affecter les femmes dans l'ensemble des rôles qu'elles assument. Comme travailleuses et comme productrices de biens et services, les femmes subissent les effets à la fois de la politique de commerce extérieur, qui limite leur accès aux marchés étrangers, et de la politique commerciale intérieure, qui les protège de la concurrence étrangère mais restreint leur accès aux matières importées. La compétitivité des exportations est déterminée par la capacité de faire en sorte que les mouvements transfrontières de marchandises et de services soient rapides, peu coûteux et surtout prévisibles. Mais les commerçants rencontrent un certain nombre de difficultés lorsque leurs produits doivent franchir les frontières. Ces difficultés sont plus marquées pour les femmes et concernent notamment les obstacles traditionnels au commerce tels que les mesures tarifaires et non tarifaires, les prescriptions douanières contraignantes, les lourdeurs administratives, la mauvaise qualité des infrastructures et même la sécurité physique. Enfin, les consommatrices subissent les effets de la politique commerciale intérieure en raison de son incidence sur le prix des marchandises et des services.

Les travailleuses sont surreprésentées dans les secteurs où il existe d'importants obstacles au commerce

L'emploi des femmes est généralement concentré dans des secteurs supportant des coûts du commerce élevés. Les secteurs qui emploient plus de femmes ont un accès plus limité aux marchés étrangers tant dans les pays développés que dans les pays en développement. En Inde, les obstacles tarifaires moyens sur les marchés étrangers restent plus élevés pour les exportatrices que pour les exportateurs (Mendoza, Nayyar et Piermartini, 2018). En 2012, les biens produits par des femmes était soumis à un droit moyen de 13%, contre 7,8% pour les biens produits par des hommes, soit une moyenne tarifaire inférieure de 67%. Cette différence de droits de douane supportée par les exportatrices indiennes s'explique dans une large mesure par la forte proportion de femmes employées dans l'agriculture. Dans des pays développés comme l'Allemagne et les États-Unis, les femmes supportent des droits de douane qui sont, en moyenne, respectivement de 25% et 15% supérieurs à ceux supportés par les hommes. Dans ces pays, l'écart est dû à la forte proportion d'emplois féminins dans des secteurs tels que les industries alimentaire, du textile et des chaussures.

La différence entre les hommes et les femmes en ce qui concerne les droits de douane applicables aux exportations de marchandises tient notamment au fait que des droits de douane plus élevés sont appliqués aux secteurs qui emploient relativement plus de travailleurs à bas salaires, parmi lesquels les femmes sont surreprésentées (encadré 2.2). Cela peut résulter d'un problème de coordination entre pays en matière de politique commerciale. Chaque pays impose des droits de douane élevés dans les secteurs employant des travailleurs à bas salaires pour les protéger de la concurrence étrangère; or comme ces travailleurs peu rémunérés travaillent généralement dans les mêmes secteurs partout, cela signifie aussi que ces secteurs ont un accès plus limité aux marchés étrangers. Par conséquent, les effets potentiellement positifs de la protection intérieure des travailleurs à bas salaires sont contrebalancés par les effets négatifs de l'accès limité aux marchés étrangers (Mendoza, Nayyar et Piermartini, 2018).

Les secteurs employant davantage de femmes sont soumis à des droits de douane plus élevés sur les intrants qu'ils importent. Selon les calculs de l'OMC, il existe une corrélation positive importante de 0,79 entre les droits imposés sur les intrants et la part de l'emploi féminin (graphique 2.2). Le secteur des produits alimentaires et des boissons, dans lequel la part de l'emploi féminin est la plus élevée, est soumis à des droits d'importation moyens sur les intrants qui sont plus de deux fois plus élevés que dans le secteur minier, où cette part est la plus faible. Ce niveau élevé de droits sur

Encadré 2.2 Les marchandises produites par des femmes sont soumises à des droits de douane plus élevés

Les conditions d'accès aux marchés internationaux sont essentielles si l'on veut que le commerce soit inclusif, y compris pour les femmes. Des données empiriques récentes indiquent toutefois que les biens produits par des femmes restent soumis à des droits de douane plus élevés que ceux produits par des hommes.

Le tableau B2.2.1 montre qu'en Inde les travailleuses sont systématiquement soumises à des droits plus élevés dans tous les déciles salariaux, à l'exception du décile le plus élevé où les hommes font face à des droits qui sont en moyenne de 1 point de pourcentage plus élevés que ceux supportés par les femmes. La différence pour chaque décile salarial n'est pas particulièrement marquée, et varie de 0,3 à 5,0 points de pourcentage. Le nombre de travailleuses dans les déciles de revenus supérieurs est cependant beaucoup moins élevé que le nombre d'hommes. Dans le dixième décile de revenus, par exemple, les femmes ne représentent que 6% des personnes interrogées (cette tendance apparaît également dans le tableau B2.2.2 pour l'Allemagne et les États-Unis). Cette disparité, conjuguée au fait que les droits sont plus élevés pour les déciles de salaires inférieurs, entraîne un écart moyen bien supérieur entre les droits de douane appliqués aux hommes et ceux supportés par les femmes en Inde (6 points de pourcentage). Des tendances similaires existent en Allemagne et aux États-Unis. Par conséquent, l'écart entre les hommes et les femmes en ce qui concerne les droits de douane applicables aux exportations de marchandises s'explique en grande partie par la prédominance des femmes dans les emplois à bas salaires qui sont généralement soumis à des droits de douane plus élevés sur les marchés internationaux.

En outre, les biens produits par les travailleurs pauvres sont visés par un plus grand nombre de mesures non tarifaires (MNT) (Mendoza, Nayyar et Piermartini, 2018). En moyenne, les plus pauvres (déciles de revenu 1 et 2) sont confrontés à environ 200 types de MNT différentes, contre 127 pour les travailleurs appartenant au décile de revenu supérieur.

Tableau B2.2.1 Droits de douane imposés dans les principaux marchés de destination, par sexe et par décile salarial

	Inde, 2012			Allemagne, 2015			États-Unis, 2015		
Décile de revenu	Hommes	Femmes	Différence	Hommes	Femmes	Différence	Hommes	Femmes	Différence
1	20,4	21,7	-1,3	5,82	8,42	-2,60+	5,68	5,73	-0,05
2	22,2	22,6	-0,4	5,56	8,58	-3,02+	5,79	7,11	-1,32+
3	19,9	21,5	-1,6+	7,45	8,18	-0,73	5,34	6,32	-0,98
4	19,9	20,2	-0,3	6,99	7,92	-0,93+	4,26	5,63	-1,37+
5	18,1	21,7	-3,6+	6,39	6,72	-0,33	4,72	4,76	-0,04
6	15,8	18,2	-2,4+	5,64	5,05	0,59	4,3	3,96	0,33
7	14,7	19,7	-5,0+	5,67	4,36	1,31	4,71	4,35	0,36
8	12,0	15,1	-3,1+	4,83	4,53	0,30	3,89	3,49	0,40
9	7,8	8,6	-0,8	4,51	5,01	-0,49	3,69	3,48	0,21
10	4,6	3,6	1,0+	4,31	4,68	-0,37	3,23	2,78	0,45

Source: Mendoza, Nayyar et Piermartini 2018; Calculs de l'OMC fondés sur les bases de données du Panel socioéconomique allemand (GSOEP) et du Panel Study of Income Dynamics (PSID), et comparés avec les taux de droit appliqués issus de la base de données World Integrated Trade Solution (WITS).
Note: Le signe + indique que la différence entre le tarif moyen appliqué aux hommes et aux femmes est significative (sur la base d'un test t).

Encadré 2.2 (suite)

Tableau B2.2.2 Distribution des revenus entre les hommes et les femmes

	Allemagne, 2015		États-Unis, 2015	
Décile de revenu	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
1	8,0	16,1	7,6	12,8
2	5,9	10,8	7,1	12,6
3	5,6	14,9	9,2	14,2
4	8,3	13,1	7,2	9,4
5	9,5	10,4	11,1	12,7
6	11,3	9,4	8,3	8,0
7	11,7	8,6	11,3	10,6
8	11,9	6,9	10,6	7,7
9	12,8	6,2	12,2	7,6
10	15,1	3,5	15,3	4,4

Source: Calculs de l'OMC fondés sur les bases de données du Panel socioéconomique allemand (GSOEP) et du Panel Study of Income Dynamics (PSID), et comparés avec les taux de droit appliqués issus de la base de données World Integrated Trade Solution (WITS).

Contrairement aux droits de douane, qui diminuent régulièrement d'un décile de revenu à l'autre, le nombre total de MNT pour les cinq déciles les plus pauvres ne diffère pas beaucoup.

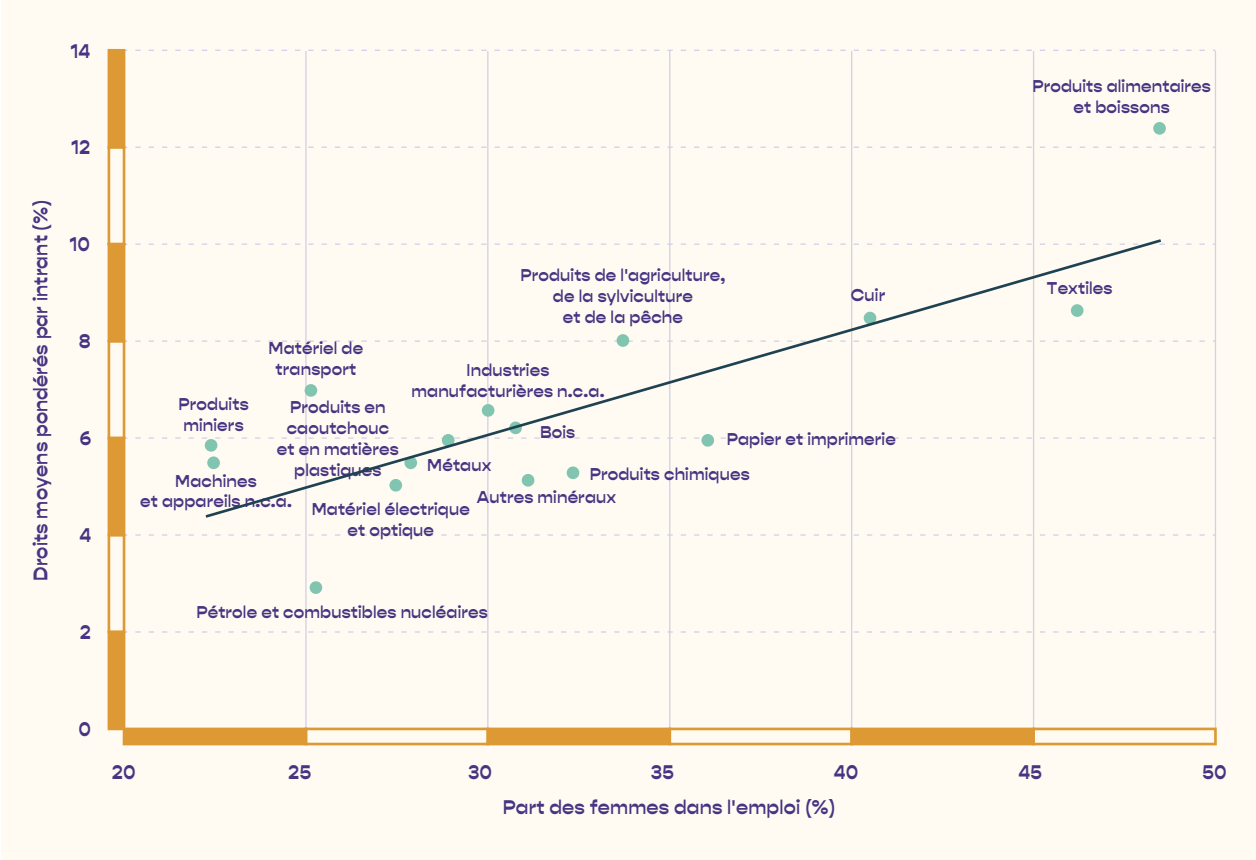
En revanche, il y a un saut important entre le 5ème et le 6ème décile, entre le 7ème et le 8ème décile et entre le 9ème et le 10ème décile. Comme dans le cas des droits de douane, cette distribution des MNT par décile de revenu montre un effet plus important sur les travailleuses qui sont surreprésentées au bas de l'échelle des revenus. Cela s'explique en grande partie par le fait que de nombreuses femmes travaillent dans l'agriculture, un secteur qui est soumis à des droits de douane élevés à l'étranger et à un grand nombre de MNT concernant les normes de production et d'hygiène. En outre, ce secteur est subventionné dans de nombreux pays développés, ce qui limite encore l'accès aux marchés.

les intrants est en partie dû à l'application de droits élevés dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre féminine mentionnés plus haut, parce que la majeure partie des intrants de chaque secteur provient de ce secteur. Les liens intersectoriels contribuent également à ce phénomène, parce qu'une partie des secteurs employant davantage de femmes achètent plus d'intrants à d'autres secteurs à forte intensité de main-d'œuvre féminine. Un exemple évident à cet égard est la forte dépendance du secteur textile vis-à-vis des intrants du secteur agricole. Ce type de relations entraîne la diffusion d'obstacles tarifaires élevés à tous les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre féminine. Ainsi, ces secteurs sont soumis à des droits de douane élevés frappant à la fois leurs intrants et leur production.

Enfin, dans beaucoup de pays les femmes travaillent principalement dans les secteurs de services à moindre intensité commerciale, tels que l'accueil, l'éducation ou la santé (graphique 2.3). Dans ces secteurs, les obstacles au commerce sont bien plus élevés que dans les secteurs manufacturiers où travaille la majorité de la main-d'œuvre masculine. Ce facteur peut limiter les bénéfices que la servicification des économies en cours peut générer pour les femmes (voir la section intitulée «Possibilités pour les femmes de participer au commerce grâce à la servicification» plus loin dans le chapitre).

Comme indiqué précédemment, dans la plupart des pays les obstacles au commerce rencontrés sont plus élevés pour les femmes que pour les

Graphique 2.2 Les secteurs employant davantage de femmes sont soumis à des droits de douane plus élevés sur les intrants



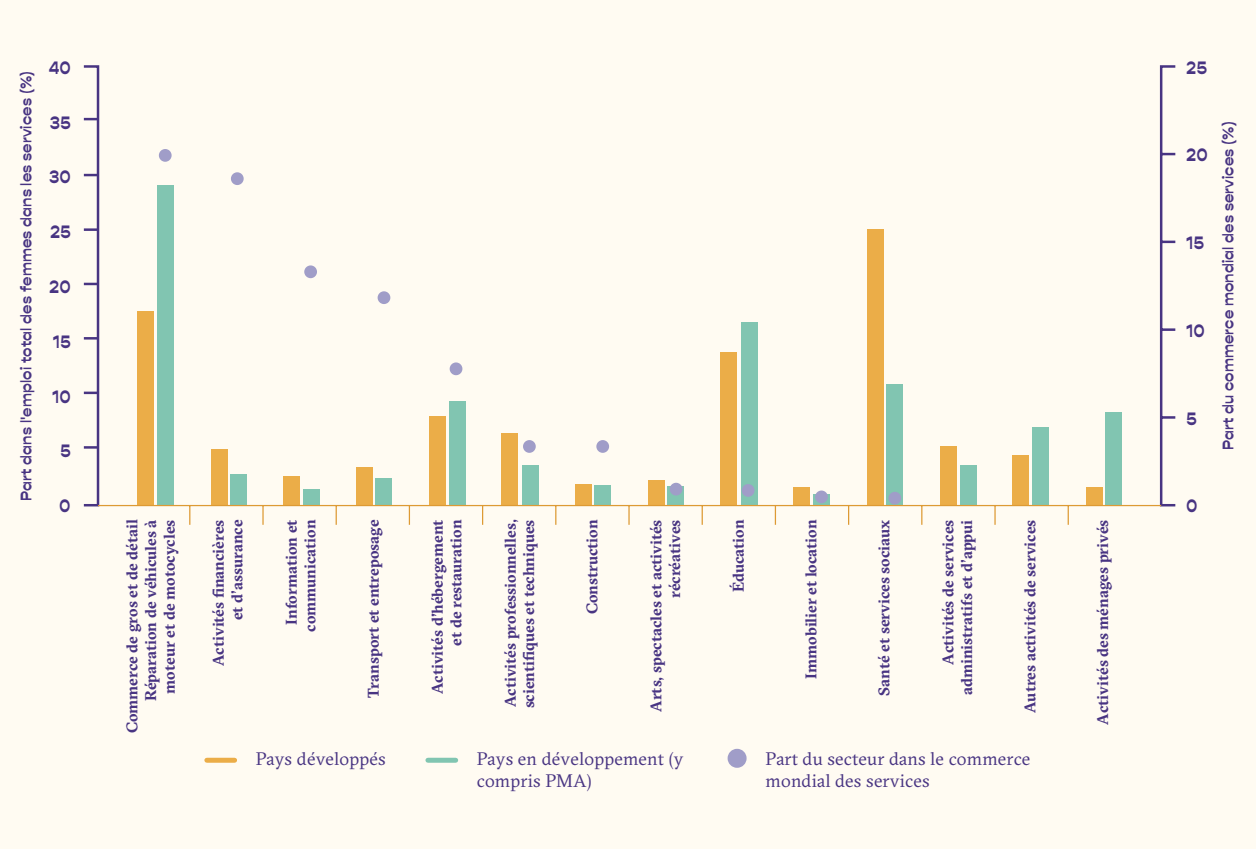
Source: Calculs du Secrétariat de l'OMC fondés sur des tableaux d'entrées-sorties multirégionaux de la Banque asiatique de développement, des données tarifaires issues de la base de données intégrée de l'OMC et des enquêtes de la Banque mondiale auprès des ménages pour les années les plus récentes disponibles.
Note: Les droits de douane moyens pondérés pour les intrants correspondent à la moyenne pondérée des droits de douane sectoriels, les pondérations étant la part d'intrants qu'un secteur fournit dans les intrants totaux. n.c.a. = non classé ailleurs.

hommes (graphique 2.4). Cela concerne non seulement les obstacles liés aux politiques mais aussi l'importance des interactions directes, entre autres frictions qui compliquent les ventes de services à l'étranger par rapport aux ventes intérieures. Le besoin d'interaction directe dans les services comme la coiffure ou le conseil, également appelé «impératif de proximité» (Francois et Hoekman, 2010), rend impossible la fourniture transfrontières de nombreux services et oblige le fournisseur de services à être présent dans le pays importateur, soit en investissant dans une présence commerciale soit en se rendant dans ce pays. Ces deux modes de fourniture de services se heurtent à d'importants obstacles au commerce, souvent plus élevés pour les femmes qui, en général, n'ont pas accès au financement nécessaire pour l'investissement étranger direct (IED) et sont moins mobiles.[1] Dans ce contexte, il est important d'ajouter que les progrès technologiques permettent encore de réduire l'impératif de proximité, et de faire des services un atout pour la participation des femmes au commerce (voir «Possibilités pour les femmes en matière de commerce grâce à la technologie numérique» plus loin dans ce chapitre).

Les MNT pèsent davantage sur les entreprises exportatrices détenues par des femmes

Parmi les MNT qui rendent les exportations et les importations coûteuses pour les entreprises, on peut citer les normes de produits et les procédures de certification, la lourdeur des

Graphique 2.3 En moyenne, les femmes travaillent dans des secteurs de services à moindre intensité commerciale

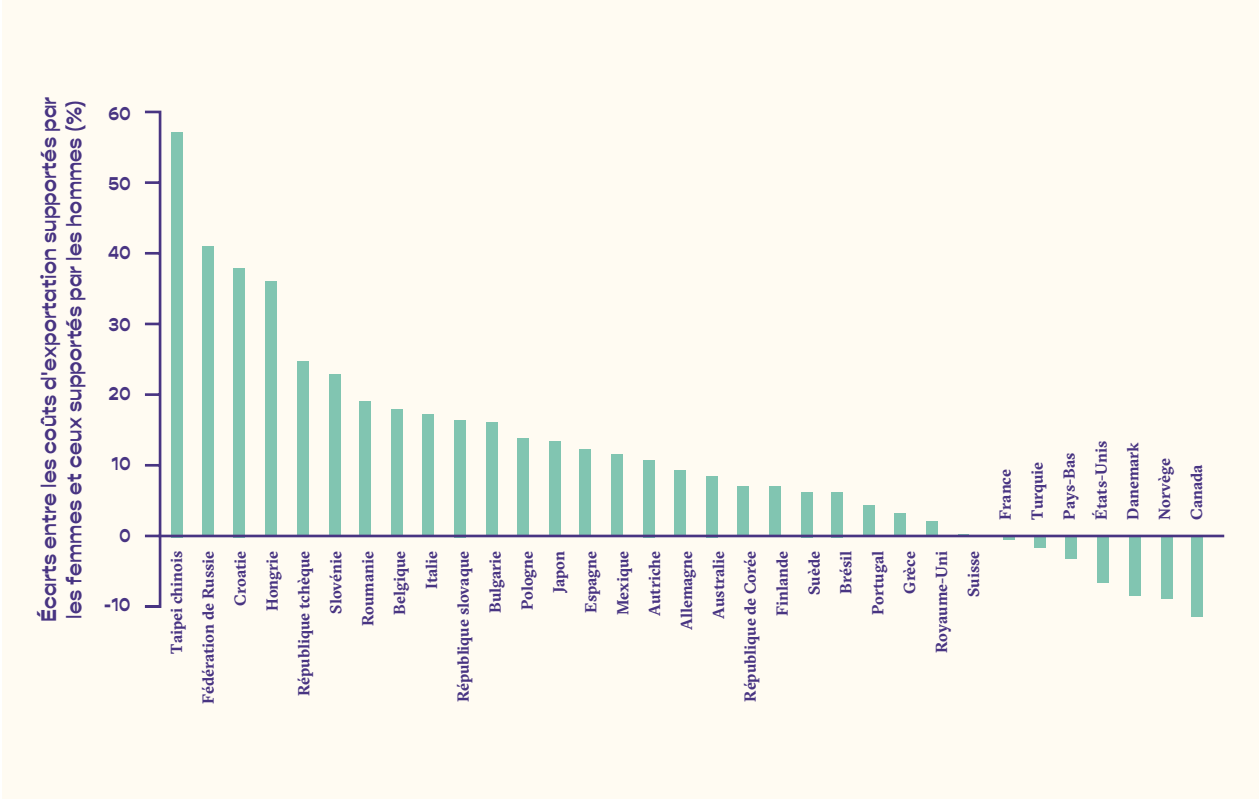


Source: OMC, 2019.
Note: La part de ce secteur dans le commerce mondial prend en compte les quatre modes de fourniture de services définis dans l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) de l'OMC, à savoir la fourniture transfrontières (mode 1), la consommation à l'étranger (mode 2), la présence commerciale (mode 3) et la présence de personnes physiques (mode 4). Il convient de noter que le commerce de gros et de détail semble constituer un cas particulier par rapport à l'observation générale selon laquelle les femmes travaillent principalement dans les secteurs qui exportent moins. Cependant, pour fusionner les données relatives au commerce et à l'emploi, le commerce de gros et le commerce de détail doivent être regroupés en un seul secteur. En moyenne, les femmes travaillent davantage dans le commerce de détail que dans le commerce de gros, dont l'intensité commerciale est bien plus élevée. En outre, des renseignements plus détaillés indiquent qu'en moyenne les entreprises où travaillent les femmes, ou dont elles sont propriétaires, sont plus petites et exportent moins, ce qui est masqué lorsqu'on utilise uniquement les moyennes sectorielles. Par conséquent, l'échangeabilité réelle du secteur serait en réalité moindre si l'on tenait seulement compte de l'emploi féminin et de la propriété d'entreprises par des femmes. PMA = pays les moins avancés.

procédures douanières et bureaucratiques ainsi que l'obtention de licences d'importation. Les contraintes liées aux MNT sont multipliées dans le cadre des CVM, qui impliquent des échanges commerciaux dans les deux sens et une production transfrontières en flux tendu (voir la section «Possibilités pour les femmes de participer au commerce par le biais des CVM» plus loin dans ce chapitre). Étant donné que les MNT représentent souvent des coûts fixes du commerce, leurs coûts sont plus prohibitifs pour les petites et moyennes entreprises (PME) que pour les grandes sociétés ayant un chiffre d'affaires élevé qui peuvent facilement les récupérer. Les petits exportateurs n'ont pas non plus les équipes spécialisées nécessaires pour gérer le processus de commercialisation et, comme ils exportent rarement ou en petites quantités, ils sont particulièrement exposés aux coûts engendrés par la lourdeur et la lenteur des procédures administratives (Groupe de la Banque mondiale et OMC, 2018). Étant donné que les femmes détiennent ou dirigent plus souvent des PME que des grandes sociétés, et qu'elles exportent et importent souvent des volumes plus faibles de marchandises, cela veut également dire que les répercussions des MNT sont plus graves pour les femmes entrepreneurs que pour les hommes.

Le graphique 2.5 illustre les différences entre les PME et les grandes entreprises

Graphique 2.4 En moyenne, les femmes sont confrontées à des coûts d'exportation 13% plus élevés que ceux supportés par les hommes



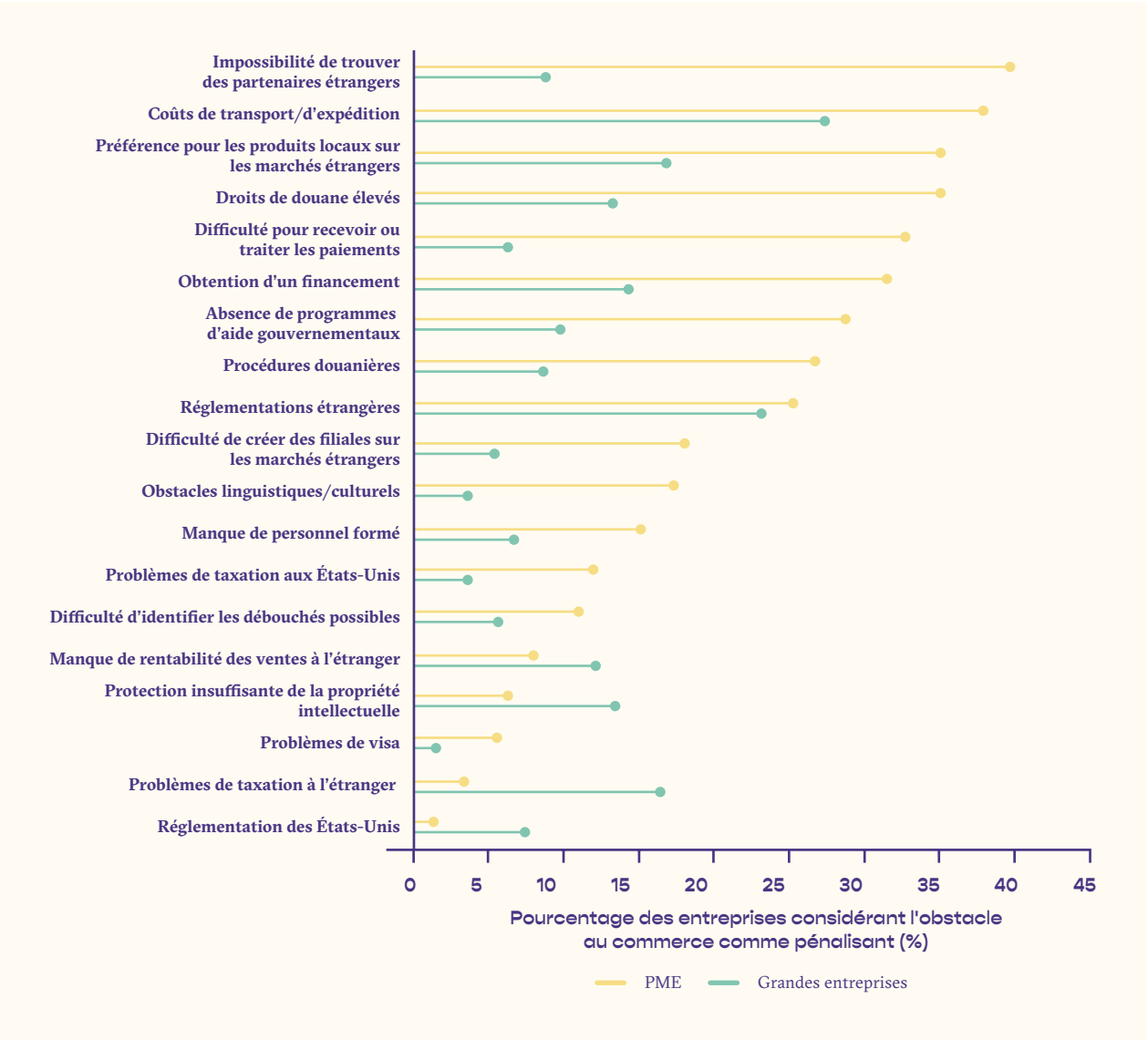
Source: Calculs du Secrétariat de l'OMC.
Note: Les calculs sont fondés sur les estimations des coûts du commerce bilatéral pour 2016 issues d'un projet en lien avec les coûts commerciaux mené par l'OMC et sur les statistiques de l'Organisation internationale du travail sur l'emploi par sexe et activité économique. Les coûts du commerce sont estimés au moyen d'une spécification du modèle de gravité au niveau sectoriel proposée dans Egger *et al.* (2018) utilisant une base de données expérimentale multirégionale des entrées-sorties de la Banque asiatique de développement. Premièrement, les coefficients relatifs aux valeurs muettes concernant les paires de pays sont obtenus à partir d'un modèle de gravité entièrement saturé en utilisant des limites de paramètres appropriées. Deuxièmement, ces estimations sont transformées à l'aide d'une élasticité de substitution sectorielle estimée par Egger *et al.* (2018).



Crédit: © GaudiLab/Shutterstock.com. Reproduction autorisée; une autorisation est nécessaire pour toute autre utilisation.

Graphique 2.5 Les procédures douanières et la réglementation pénalisent davantage les petites entreprises

a. Entreprises manufacturières

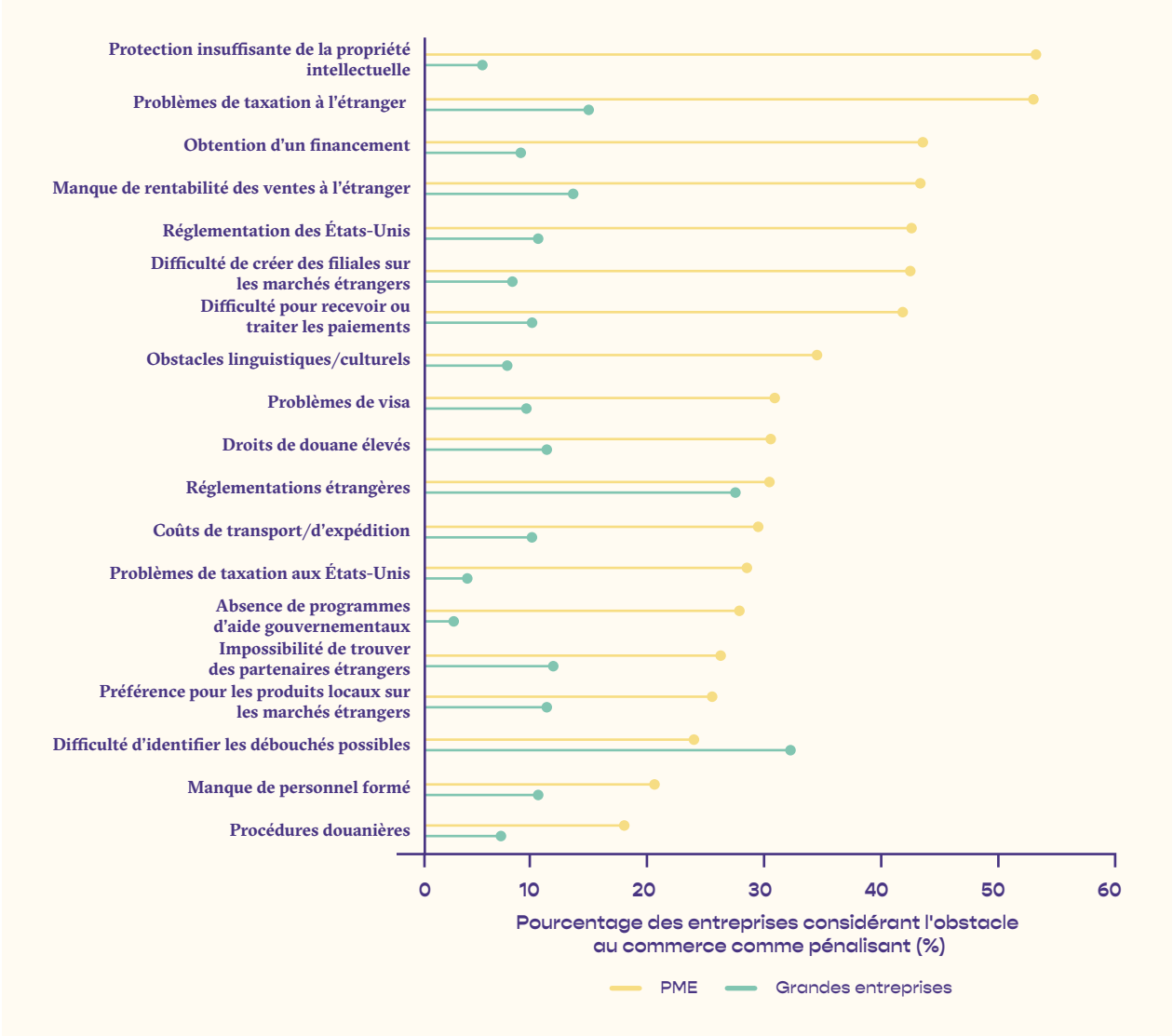


pour ce qui est des obstacles au commerce, et présente les principaux obstacles perçus au commerce des produits manufacturés et des services d'après une enquête auprès des entreprises des États-Unis (OMC, 2016). Pour les produits manufacturés, ces obstacles sont principalement les procédures douanières et la réglementation étrangère. Ainsi, près de 30% des PME estiment que les procédures douanières sont coûteuses, contre moins de 10% des grandes entreprises. Pour les services, les obstacles concernent la réglementation intérieure mais aussi l'établissement de filiales étrangères et l'obtention de visas-politiques relatives à la fourniture de services par le biais d'une présence commerciale (mode 3) et à la présence de personnes physiques (mode 4) (voir le graphique 2.3).

Ces constatations sont corroborées par des enquêtes menées auprès d'entreprises de pays en développement dans le cadre du quatrième Examen global de l'Aide pour le commerce (OCDE et OMC, 2013). Le tableau 2.1 indique

Graphique 2.5 (suite)

b. Entreprises de services



Source: OMC, 2016.
Note: Les résultats sont basés sur une enquête réalisée par la Commission du commerce international des États-Unis auprès de plus de 8 400 sociétés américaines. Les entreprises qui comptent entre 0 et 499 employés aux États-Unis sont classées comme des PME; celles qui en comptent 500 ou plus sont classées parmi les grandes entreprises. Les entreprises interrogées ont noté l'importance de 19 obstacles sur une échelle allant de 1 (peu important) à 5 (très important). Les chiffres représentent le pourcentage de PME et de grandes entreprises qui ont attribué une note de 4 et de 5, et estiment donc les obstacles importants. PI = propriété intellectuelle; PME = petite et moyenne entreprise.

les cinq principaux obstacles à l'entrée, à l'établissement ou à la progression dans les chaînes de valeur perçus par les PME des pays en développement et par des entreprises déjà intégrées dans les chaînes de valeur des secteurs de l'agroalimentaire, des technologies de l'information et de la communication (TIC), et des textiles et vêtements. Pour les PME de ces secteurs, les coûts de certification, les procédures douanières et le manque de transparence de l'environnement réglementaire sont particulièrement pénalisants.

Enfin, des données d'enquête concernant le Pakistan indiquent que, si les types de MNT jugées contraignantes par les femmes entrepreneurs sont similaires à celles mentionnées par les sociétés détenues par des hommes, les effets sont plus importants pour les femmes (ITC et Groupe de la Banque

Tableau 2.1 Les PME des pays en développement considèrent l'accès au financement et les coûts de transport comme des contraintes importantes

Agriculture	Technologies de l'information et de la communication	Textiles et vêtements
Accès au financement des entreprises	Accès au financement du commerce	Accès au financement du commerce
Coûts de transport	Manque de transparence de l'environnement réglementaire	Procédures douanières ou retards en douane
Coûts de certification	Manque de fiabilité de l'accès à Internet ou faible débit	Coûts et retards d'expédition
Accès au financement du commerce	Réseaux de télécommunication nationaux inadéquats	Problème de gouvernance de la chaîne d'approvisionnement (par exemple pratiques anticoncurrentielles)
Procédures douanières et retards en douane	Procédures douanières ou retards en douane	Autres formalités ou retards liés aux organismes présents aux frontières

Source: OMC, 2016.
Note: Le tableau a été établi d'après une enquête comportant 122 questions, à laquelle ont répondu 524 entreprises et associations professionnelles de pays en développement, portant sur les contraintes incontournables auxquelles ces entreprises sont confrontées pour entrer, s'établir ou avancer dans les chaînes de valeur. En outre, 173 entreprises dominantes, pour la plupart des pays de l'OCDE, ont aussi répondu au questionnaire pour indiquer les obstacles qu'elles rencontrent pour intégrer les entreprises des pays en développement dans leurs chaînes de valeur. PME = petite et moyenne entreprise.

mondiale, 2020). Globalement, 66% des sociétés exportatrices détenues par des femmes déclarent rencontrer des difficultés liées aux MNT, contre 51% des entreprises détenues par des hommes. Ces difficultés sont dues à une réglementation trop stricte ou trop complexe pour pouvoir être respectée, ou à l'existence d'obstacles procéduraux connexes qui rendent difficile la mise en conformité avec une réglementation donnée (encadré 2.3).

Les consommatrices peuvent être plus vulnérables à l'incidence des droits d'importation

Des données concernant les États-Unis indiquent que les consommatrices sont confrontées à des droits de douane plus élevés. En 2015, les produits spécifiquement consommés par les femmes étaient soumis à une charge tarifaire plus élevée (Gailes *et al.*, 2018) sous l'effet conjugué de l'application de droits de douane plus élevés et de dépenses plus importantes des consommatrices consacrées à des produits importés. Premièrement, les droits moyens appliqués aux produits consommés spécifiquement par les femmes sont plus élevés que ceux qui le sont aux produits consommés spécifiquement par les hommes. Cette différence est en grande partie due aux vêtements, qui sont à l'origine d'environ 75% de la charge tarifaire totale pesant sur les ménages aux États-Unis. Deuxièmement, les consommateurs américains dépensent deux fois plus en vêtements pour femmes qu'en vêtements pour hommes, et la grande majorité de ces articles sont importés. L'étude conclut que, pour les ménages américains, la charge tarifaire sur les vêtements pour femmes était supérieure de 2,77 milliards de dollars EU à celle sur les vêtements pour hommes, et que cet écart s'est creusé d'environ 11% en termes réels entre 2006 et 2016.

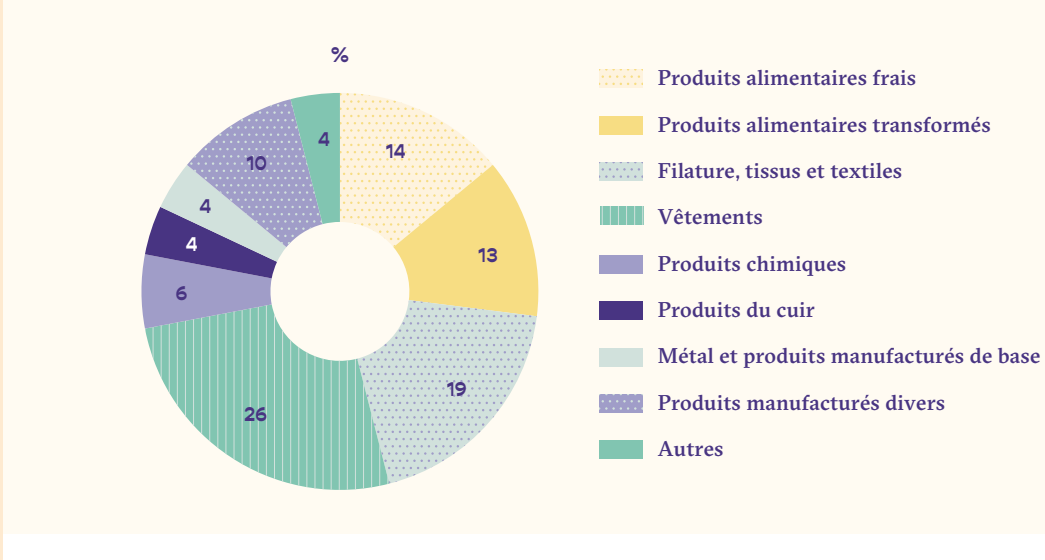
Encadré 2.3 Les femmes entrepreneurs pakistanaises rencontrent de nombreuses difficultés liées aux mesures non tarifaires

Les mesures non tarifaires (MNT) constituent d'importants obstacles au commerce et ont généralement des effets différenciés selon la taille des entreprises. Une enquête menée par le Centre du commerce international (ITC) auprès d'entreprises au Pakistan identifie les principaux obstacles commerciaux réglementaires ou procéduraux rencontrés par les exportateurs et les importateurs pakistanais. Au total, l'ITC a interrogé les représentants d'environ 1 200 sociétés pakistanaises sur les obstacles qu'ils rencontraient à l'exportation ou à l'importation. L'analyse ci-après présente les principaux obstacles auxquels font face les entreprises gérées ou détenues par des femmes.

L'emploi des femmes et les entreprises détenues par des femmes se concentrent dans quelques secteurs. Près de la moitié des entreprises dirigées ou détenues par des femmes se trouvent dans le secteur du textile et de l'habillement (45%); le secteur des produits alimentaires frais et transformés (27%) arrive en deuxième position. Dix % des entreprises appartiennent au secteur des produits manufacturés divers qui exporte notamment des objets artisanaux (graphique B2.3.1).

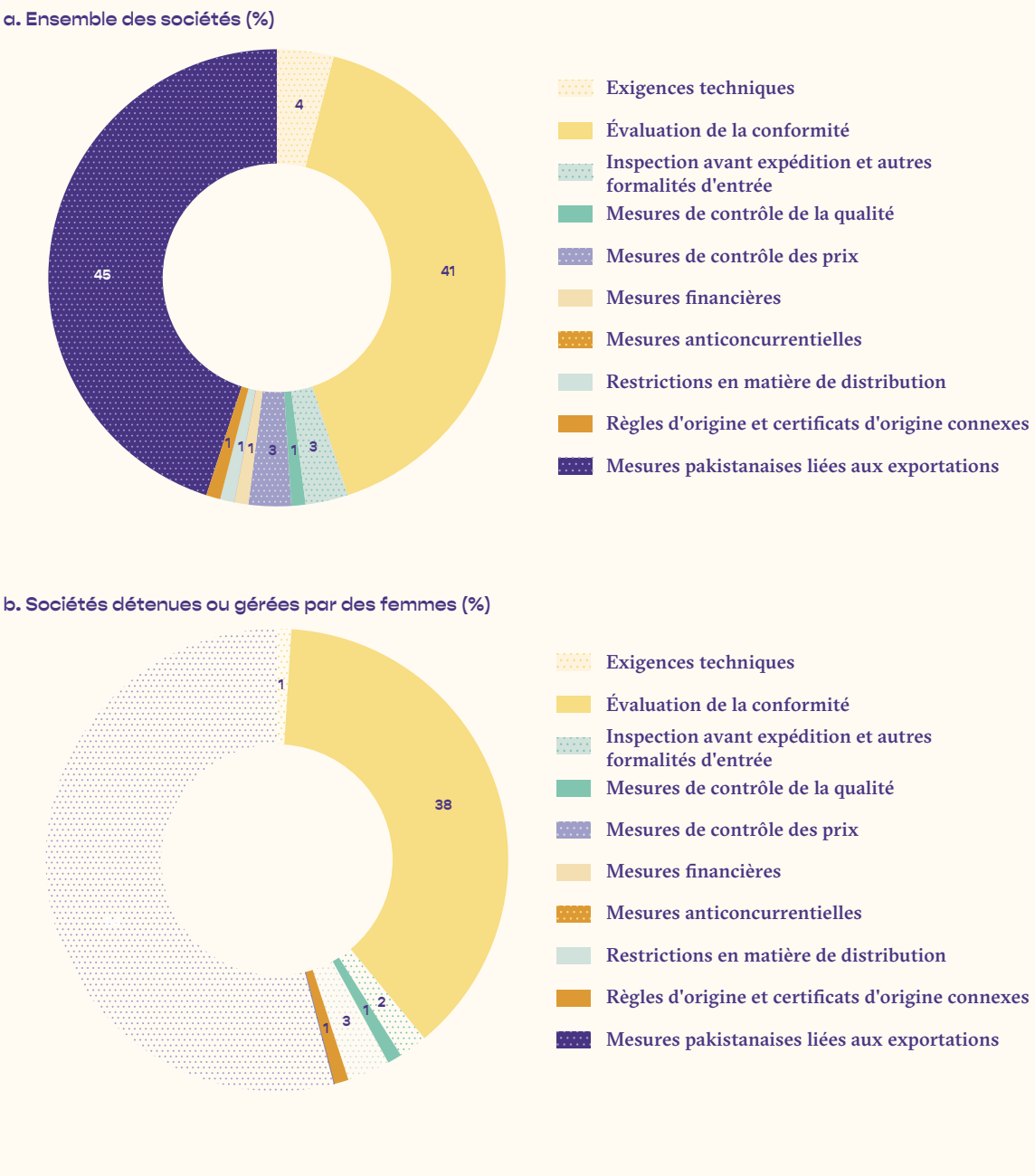
Plus de la moitié (54%) des difficultés liées aux MNT auxquelles font face les entreprises détenues ou gérées par des femmes sont dues à la réglementation pakistanaise en matière d'exportation, jugée bien moins problématique par les entreprises détenues par des hommes. Ces mesures incluent la réglementation pakistanaise relative à l'inspection, les restrictions à l'exportation et les difficultés concernant la restitution des taxes sur les produits exportés (graphique B2.3.2). Les exportateurs jugent contraignantes les prescriptions concernant l'inspection et les procédures de dédouanement du Pakistan, les problèmes les plus couramment cités étant le comportement arbitraire des agents

Graphique B2.3.1 Les entreprises dirigées par des femmes pakistanaises appartiennent principalement aux secteurs textile et alimentaire



Source: ITC et Groupe de la Banque mondiale, 2020.
Note: Les entreprises dirigées par des femmes sont des entreprises détenues ou gérées majoritairement par des femmes.

Graphique B2.3.2 Les mesures liées aux exportations et les procédures d'évaluation de la conformité du Pakistan représentent les principaux obstacles rencontrés par les entreprises dirigées par des femmes



Source: ITC et Groupe de la Banque mondiale, 2020.
Note: Les entreprises dirigées par des femmes sont des entreprises détenues ou gérées majoritairement par des femmes.

Encadré 2.3 (suite)

des douanes, un traitement hasardeux des marchandises à l'inspection, des retards inutiles lors de l'inspection, des demandes de pots-de-vin ou autres paiements non officiels ainsi que la nécessité de présenter de nombreux documents différents. Dans le cas des importations, près de la moitié des difficultés concernent les restrictions relatives au paiement anticipé.

Outre les problèmes liés à la réglementation intérieure, la plupart des difficultés rencontrées par les entreprises dirigées par des femmes concernent les prescriptions en matière d'évaluation de la conformité (38%), telles que les essais et la certification des produits. En fait, les exportateurs estiment qu'il est plus difficile de prouver leur mise en conformité avec la réglementation que de respecter effectivement cette réglementation. Cette constatation est cohérente avec les résultats d'enquêtes concernant d'autres pays en développement: il est plus difficile de prouver qu'un produit répond à certains critères que de se conformer aux critères eux-mêmes en raison des coûts et des obstacles administratifs importants en matière d'évaluation de la conformité. Certains facteurs comme l'insuffisance des infrastructures et le manque de personnel qualifié ont également contribué à divers problèmes de contrôle de la qualité au Pakistan.

Dans la plupart des pays en développement, l'élimination des droits d'importation bénéficierait davantage aux ménages dirigés par des femmes qu'à ceux qui le sont par des hommes. De même que dans le cas des États-Unis, et comme évoqué au chapitre 1, la charge tarifaire sur les importations pèse davantage, et d'une manière disproportionnée, sur les ménages dirigés par des femmes (Depetris-Chauvin et Porto, à paraître). Il est difficile de formuler des conclusions sur les inégalités hommes-femmes à partir des différences observées selon qu'un ménage est dirigé par une femme ou un homme, ce qui illustre la nécessité d'obtenir de meilleures données – en l'espèce, des données sur la consommation recueillies au niveau des individus plutôt qu'au niveau des ménages.

Effets négatifs de l'accès limité au financement, aux compétences et aux technologies numériques sur la participation des femmes au commerce

De nombreuses contraintes nationales pèsent également sur la pleine participation des femmes au commerce. Elles ont trait, entre autres, aux inégalités d'accès au financement, à l'éducation et à l'infrastructure numérique; au risque accru de remplacement des emplois; et à la persistance des discriminations et des disparités hommes-femmes en ce qui concerne l'éducation et les compétences nécessaires à l'ère numérique. Ces contraintes au-delà de la frontière désavantagent les femmes, en limitant leur accès aux ressources qui leur permettraient de jouer un rôle plus important dans le commerce.

Les femmes ont un accès limité au financement

Les femmes ont plus difficilement accès au financement que les hommes dans les pays en développement comme dans les pays développés. L'accès au financement s'entend de la possibilité d'accéder aux services financiers officiels de base, notamment en détenant un compte bancaire ou en ayant au moins accès aux établissements non bancaires de microcrédit qui permettent d'effectuer des paiements, des dépôts d'argent et de demander des prêts de manière officielle. Sans cet accès, il est plus difficile pour les femmes de percevoir des revenus, d'épargner ou de développer leur activité.

Ainsi, quel que soit leur rôle, les femmes sont moins susceptibles de profiter des

différents avantages du commerce. Les femmes entrepreneurs rencontrent des difficultés pour financer des opérations d'importation et d'exportation, notamment parce que le commerce international est jugé plus risqué que les transactions intérieures. En cas de problèmes de liquidité, les consommatrices ne peuvent pas tirer parti des importations de la même manière que les hommes, et les travailleuses ainsi que les décideuses disposent d'une capacité plus limitée pour financer les activités de formation et d'éducation, pour elles-mêmes ou leurs enfants, qui leur permettraient d'acquérir les compétences demandées par les entreprises commerciales.

Les femmes se heurtent à des obstacles, y compris pour accéder aux instruments financiers de base

Des études internationales montrent que les entreprises dirigées par des femmes ont moins de chances d'obtenir des crédits et que, une fois les prêts approuvés, les taux d'intérêt qui leur sont appliqués sont plus élevés (Muravyev, Schäfer et Talavera, 2009). Elles ont également 30% de chances de plus d'avoir besoin d'un garant, même lorsque tous les autres critères observables, hormis le sexe, sont identiques (Brock et De Haas, 2019). En outre, les entreprises dirigées par des femmes lèvent généralement moins de capital-risque officiel et non officiel que celles dirigées par des hommes (Carter *et al.*, 2003). Même dans le cas des organismes de microfinancement, dont beaucoup ciblent explicitement les personnes qui manquent de moyens, il a été constaté que les disparités hommes-femmes étaient maintenues voire aggravées par les prêts approuvés et les montants versés (Brana, 2013).

La Société financière internationale (SFI) estime que 70% des PME détenues par des femmes dans les pays en développement ne sont pas, ou sont mal, desservies par les établissements financiers, ce qui représente un déficit de crédit global de 287 milliards de dollars EU, soit 30% de l'ensemble du déficit de crédit aux PME. Les inégalités hommes-femmes en matière d'accès et de recours aux services financiers peuvent avoir des conséquences négatives directes pour l'économie dans son ensemble (Aterido, Beck et Iacovone, 2013), parce que les obstacles au financement réduisent l'efficacité de l'allocation du capital et creusent les inégalités de revenus (Beck, Demirgüç-Kunt et Levine, 2007).

Les données relatives aux mesures d'inclusion financière par sexe montrent qu'en 2014 l'accès des femmes aux services financiers de base était inférieur de 7 points de pourcentage à celui des hommes au niveau mondial, et inférieur de 9 points de pourcentage à celui des hommes dans les pays en développement (Banque mondiale, 2014a). Plus de 1 milliard de femmes n'avaient pas recours ni accès au système financier. En outre, dans les pays en développement, il y avait 200 millions d'hommes de plus que de femmes qui possédaient un téléphone portable. Sans un accès égal à la technologie mobile, les femmes sont exclues des systèmes de paiement numériques sûrs et pratiques, qui constituent l'un des principaux moyens d'accéder aux paiements non bancaires, en particulier dans les pays en développement. Ce manque d'accès limite la mesure dans laquelle l'adoption des technologies numériques peut profiter aux femmes (voir «Possibilités pour les femmes en matière de commerce grâce à la technologie numérique» plus loin dans ce chapitre).

L'inclusion financière des femmes a évolué au même rythme que celle des hommes au cours des dernières années, mais il existe peu de signes indiquant que les femmes rattrapent leur retard par rapport aux hommes (Demirgüç-Kunt *et al.*, 2017). Par exemple, entre 2014 et 2017, le pourcentage d'hommes titulaires d'un compte bancaire est passé de 60 à 67%, alors que chez les femmes ce pourcentage est passé de 52 à 59%. Cette tendance générale masque toutefois les avancées qui ont eu lieu en Inde et dans certains pays africains. En Inde, l'écart entre les hommes et les femmes a diminué de 14 points de pourcentage (passant de 20 à 6%) au cours de la période de 3 ans considérée, notamment grâce aux efforts déployés par le gouvernement pour que les femmes puissent ouvrir un compte bancaire de base.

L'accès limité au financement prive les femmes entrepreneurs de crédits commerciaux

Le financement du commerce est un concept plus étroit que celui de financement. Il renvoie aux produits financiers spécialisés, tels que les lettres de crédit, qui visent à atténuer les

Tableau 2.2 Les taux de rejet des demandes de financement du commerce présentées par des entreprises dirigées par des femmes sont plus élevés

	Entreprises dirigées par des femmes	Entreprises dirigées par des hommes
Nombre d'employés médian	11 (55% de femmes)	16 (37% de femmes)
Taux de rejet des demandes de financement du commerce (autodéclaré) (%)	21	14
Dépendance à l'égard du financement du commerce (pour le commerce) (%)	50	43
Probabilité de recherche de solutions de remplacement (%)	41	35
Pourcentage ayant recours au financement numérique (%)	26	6

Source: BAsD, 2016.

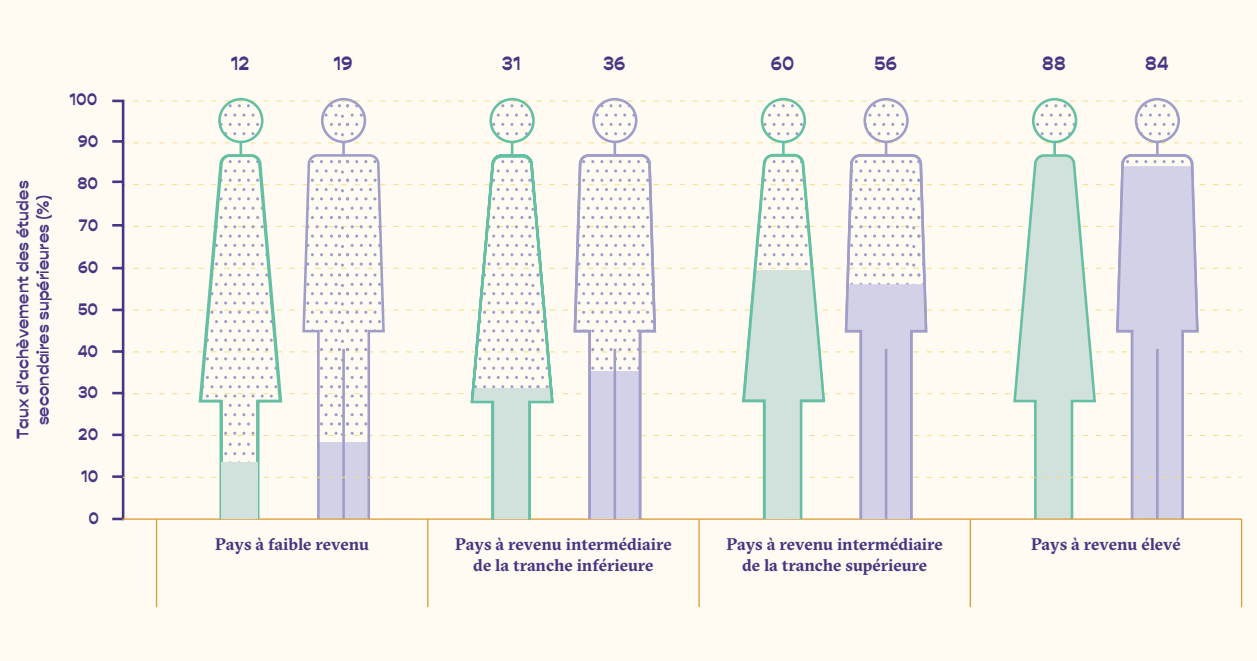
risques liés aux transactions commerciales internationales. Le plus souvent, l'accès à un financement de base est une condition préalable pour pouvoir bénéficier de produits de financement du commerce. Étant donné que le commerce international est considéré comme une activité plus risquée que le commerce intérieur, les établissements financiers imposent à leurs clients des obligations en matière de solvabilité, de diligence raisonnable, de garantie et de finances qui sont généralement plus strictes que pour l'accès aux services bancaires de base.

Les données d'enquête disponibles montrent que, même si 100% des entreprises dirigées par des femmes qui demandent un financement du commerce ont accès à un financement officiel (comptes bancaires, par exemple), seules 18% d'entre elles obtiennent un financement du commerce suffisant (tableau 2.2) (BAsD, 2016). Les entreprises détenues par des femmes qui demandent un financement du commerce ont souvent une taille inférieure à la taille médiane des entreprises interrogées. Elles dépendent aussi davantage du financement du commerce pour leurs capacités commerciales, mais leurs demandes ont plus de chances d'être rejetées par un établissement financier. Elles sont aussi plus susceptibles d'utiliser des solutions financières numériques. Par ailleurs, le taux de rejet est 50% plus élevé lorsque les demandes de financement du commerce émanent d'entreprises détenues par des femmes. Si leur demande est rejetée, les entreprises détenues par des femmes recherchent plus souvent d'autres solutions de financement que celles dirigées par des hommes (41% contre 35%) (BAsD, 2017).

Les femmes ont un accès limité à l'éducation

Dans tous les pays, il existe d'importantes inégalités de salaires persistantes entre les hommes et les femmes. Cette tendance durable est en partie due au fait que, en général, les femmes travaillent, ou dirigent des entreprises, dans des secteurs ou des activités où les salaires sont relativement moins élevés que dans leurs équivalents à forte main-d'œuvre

Graphique 2.6 Le taux d'achèvement des études secondaires supérieures est moins élevé pour les femmes que pour les hommes dans les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire de la tranche inférieure



Source: Calculs du Secrétariat de l'OMC fondés sur des données concernant les inégalités en matière d'éducation issues de l'Institut de Statistique de l'Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture (UNESCO).
Note: Pourcentage de personnes âgées de 20 à 29 ans ayant achevé un deuxième cycle du secondaire calculé sur la base de la dernière année disponible.

masculine. Cette tendance s'explique en partie par les inégalités hommes-femmes en matière d'éducation, qui limitent l'accès des femmes aux professions mieux rémunérées, dont beaucoup se concentrent dans des secteurs d'exportation.

Les femmes vivant dans des pays à faible revenu sont confrontées à des contraintes plus importantes en matière d'éducation

Les femmes sont souvent exclues des bienfaits du commerce parce qu'elles n'ont pas les compétences ou l'instruction nécessaires, en particulier dans les pays en développement. Même si les femmes sont plus instruites, et si l'écart entre leur niveau d'instruction et celui des hommes a sensiblement diminué, le faible écart moyen masque des différences importantes entre les groupes de revenus (graphique 2.6). D'une part, le taux d'achèvement des études est plus élevé pour les femmes que pour les hommes dans les pays à revenu intermédiaire de la tranche supérieure et les pays à revenu élevé. D'autre part, le taux d'achèvement des études est presque deux fois plus élevé pour les hommes que pour les femmes dans les pays à faible revenu, et 16% plus élevé dans les pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure.

Les femmes vivant dans les pays à faible revenu et dans les pays à revenu intermédiaire de la tranche inférieure se heurtent à des obstacles en matière d'accès à l'éducation pour diverses raisons. Les données montrent que, lorsqu'ils ne peuvent pas financer les frais scolaires de tous leurs enfants, les parents ont tendance à ne pas envoyer leurs filles à l'école. Alors que les perspectives qui s'offrent aux femmes sur le marché du travail restent insuffisantes dans de nombreux pays en développement, le coût d'opportunité de la scolarisation est perçu comme étant plus important que le rendement potentiel de l'éducation. En revanche, des données concernant l'Inde indiquent qu'un meilleur rendement de l'éducation s'accompagne d'une augmentation du niveau d'instruction des filles. De même, il a été démontré que

la réduction du coût de la scolarisation par des transferts monétaires conditionnels réduisait les disparités de scolarisation entre les filles et les garçons dans plusieurs pays. Il a également été montré qu'une plus grande connectivité entre les villages et les écoles réduisait ces disparités, parce qu'on estime que les filles courent un plus grand danger sur le chemin de l'école (Edmonds, Pavcnik et Topalova, 2010; Fiszbein *et al.*, 2009; Jensen, 2012; Muralidharan et Prakash, 2017; Song, Appleton et Knight, 2006).

Les femmes sont sous-représentées dans les domaines de la science, de la technologie, de l'ingénierie et des mathématiques

Dans les pays à revenu élevé et à revenu intermédiaire de la tranche supérieure, les disparités de scolarisation entre filles et garçons sont visibles dans les taux de scolarisation par discipline, même si globalement les inégalités hommes-femmes diminuent. Les femmes ont tendance à être largement sous-représentées dans les STIM (sciences, technologies, ingénierie, mathématiques), même si les données montrent qu'il n'y a pas de différences spécifiquement liées au sexe en ce qui concerne les notes dans ces disciplines entre les étudiantes et les étudiants de quatrième année dans 47 pays (OCDE, 2017). Alors que le pourcentage de femmes diplômées pour l'ensemble des programmes de licence de la plupart des pays de l'OCDE dépasse 50%, il n'est que de 31% dans les disciplines des STIM.

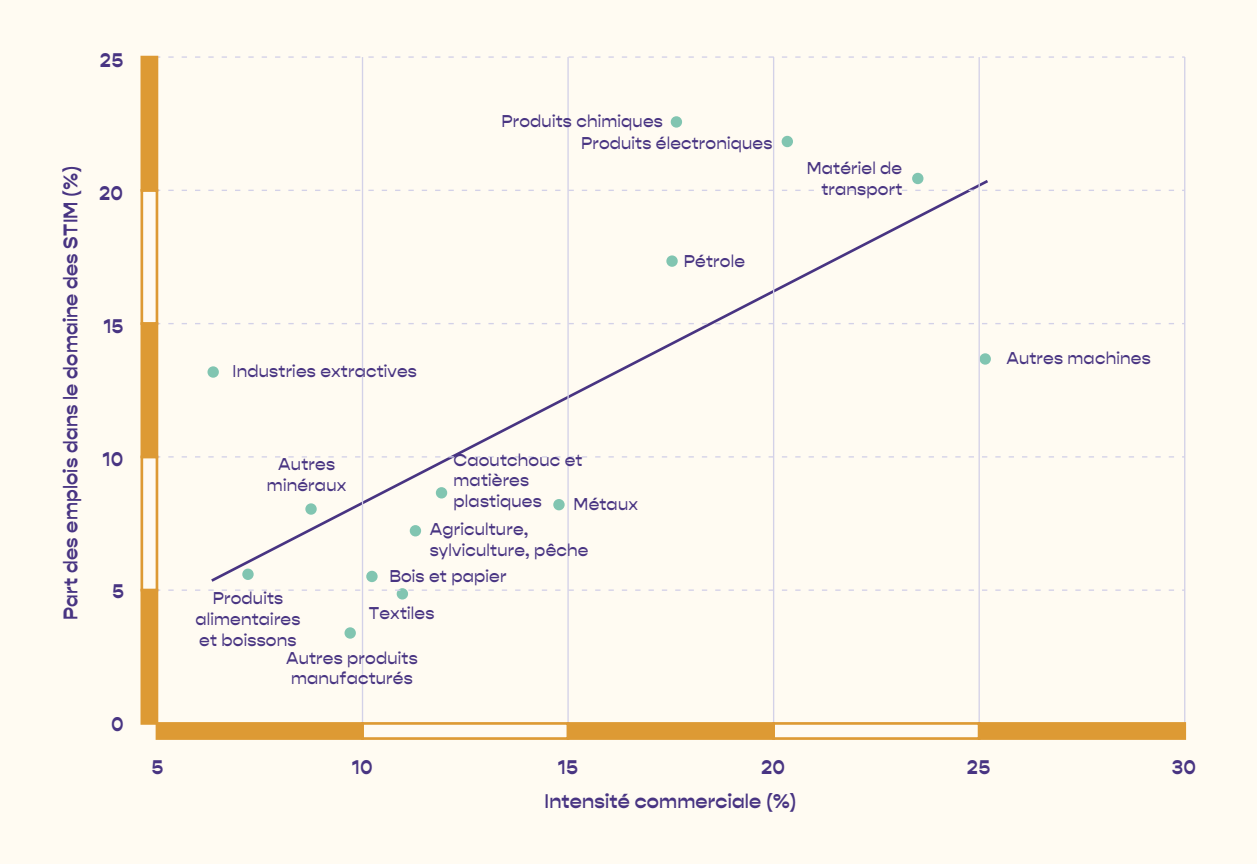
Des résultats d'enquêtes concernant l'Europe montrent que l'intérêt pour les STIM tend à diminuer chez les filles vers l'âge de 15 ans parce qu'elles ne sont pas assez encouragées ni accompagnées et manquent d'expérience pratique ainsi que de modèles inspirants. Cette conclusion ressort également d'une étude réalisée dans 65 pays développés et en développement, qui constate que les filles ont beaucoup moins confiance en leurs compétences que les garçons en mathématiques ou en sciences, et que moins de 5% des filles envisagent de faire carrière dans les domaines de l'ingénierie et de l'informatique (Microsoft, 2017; OCDE, 2015).

Les inégalités hommes-femmes en matière d'éducation empêchent les travailleuses d'avoir accès aux avantages découlant du commerce

Les problèmes de formation rencontrés par les femmes limitent leurs salaires potentiels et les perspectives d'emploi découlant des nouvelles possibilités d'échanges dans les pays en développement et les pays développés. Les avantages du commerce pour les femmes dépendent largement de la part démesurée que celles-ci représentent dans les emplois peu qualifiés, comme dans le secteur des vêtements. La proportion de femmes dans les entreprises commerciales à plus forte productivité proposant des salaires plus élevés ne peut pas s'accroître si leurs niveaux d'instruction et de compétences n'augmentent pas. Ces contraintes limitent également la capacité des femmes à tirer profit de la modernisation des CVM (voir la section «Possibilités pour les femmes de participer au commerce par le biais des CVM», plus loin dans ce chapitre).

Les possibilités offertes aux femmes sont limitées pour plusieurs raisons. Premièrement, la plupart des secteurs de biens et services exportables les plus productifs sont des secteurs à forte intensité de qualification. L'accès aux marchés internationaux peut nécessiter la connaissance d'autres langues, réglementations et situations du marché. Des données concernant la Norvège et l'Afrique du Sud indiquent que, par rapport aux entreprises locales, celles qui font du commerce international embauchent des femmes relativement plus qualifiées que les hommes (Bøler, Javorcik et Ulltveit-Moe, 2018; Janse van Rensburg *et al.*, à paraître), ce qui signifie qu'elles exigent des travailleuses des qualifications et des compétences plus élevées. Deuxièmement, le commerce semble récompenser certains types de compétences. Le niveau d'emplois dans le domaine des STIM est relativement élevé dans les secteurs à plus forte intensité commerciale, de sorte que les obstacles aux études des femmes dans ces disciplines deviennent un obstacle à leur participation au commerce (graphique 2.7).[2]

Graphique 2.7 Les secteurs à forte intensité commerciale emploient davantage de travailleurs formés dans le domaine des STIM



Source: Calculs du Secrétariat de l'OMC fondés sur l'American Community Survey pour 2017 et les données du commerce en valeur ajoutée de l'OCDE pour 2015.
Note: L'emploi dans le domaine des STIM (science, technologie, ingénierie et mathématiques) est calculé suivant les définitions d'O*NET (voir l'adresse suivante: https://www.onetonline.org/). L'intensité commerciale correspond à la part des exportations brutes en pourcentage de la production brute de secteurs à deux chiffres.

Troisièmement, le commerce peut favoriser la spécialisation dans les opérations de production à relativement forte intensité de qualification ainsi que l'innovation technologique valorisant les compétences (Burstein et Vogel, 2017; Bustos, 2011; Feenstra et Hanson, 1995). Quatrièmement, du fait du commerce, certains secteurs et entreprises se contractent face à la concurrence de nouvelles importations tandis que d'autres se développent grâce à l'ouverture de nouveaux marchés. Le commerce profite donc aux travailleurs qui peuvent s'adapter et passer d'une entreprise ou d'un secteur à l'autre. Cette capacité est toutefois plus marquée chez les travailleurs qui ont un niveau de qualification plus élevé (Ruppert Bulmer *et al.*, 2014). Par conséquent, les obstacles à l'éducation réduisent la part des gains du commerce revenant aux femmes.[3]

Les femmes ont un accès limité aux technologies numériques

L'essor des technologies numériques pourrait contribuer à améliorer l'accès des femmes au commerce. La section «Possibilités pour les femmes en matière de commerce grâce à la technologie numérique» figurant plus loin dans ce chapitre met en lumière la façon dont les diverses nouvelles technologies aident les femmes à tirer parti du commerce. Elle montre, par exemple, comment la technologie permet d'améliorer l'accès des femmes entrepreneurs aux financements extérieurs et comment elle peut alléger les contraintes de temps qui pèsent sur les travailleuses ou les petites commerçantes agricoles qui doivent gérer à la fois les tâches domestiques et le travail. En



Crédit: © Apiwat Tumanil/ Shutterstock.com. Reproduction autorisée; une autorisation est nécessaire pour toute autre utilisation.

dépit de ces avantages potentiels, les femmes ont moins accès aux technologies numériques que les hommes. D'après des estimations récentes de l'UIT (2016), la fracture numérique entre hommes et femmes persiste et tend à se creuser avec le temps. Par exemple, l'écart entre le nombre d'hommes et le nombre de femmes qui utilisent Internet est passé de 11% en 2013 à 12% en 2016 et le nombre de femmes connectées dans le monde est aujourd'hui inférieur de plus de 250 millions au nombre d'hommes connectés (UIT, 2016).

Bien que cette fracture numérique entre hommes et femmes soit importante dans le monde entier, son ampleur varie considérablement selon les pays, allant de 2,3% dans les pays développés à 7,6% dans les pays en développement. Si la proportion de femmes connectées atteint 80% dans les économies avancées, elle n'est que de 37,4% dans les pays en développement, ce qui est inférieur à la moyenne mondiale. Les PMA sont encore plus en retard, avec moins de 13% de femmes connectées (graphique 2.8). Le manque d'autonomisation numérique des femmes dans ces pays pourrait entraver davantage leurs efforts pour participer plus activement à l'économie numérique et au commerce.

L'écart entre les hommes et les femmes est également visible dans les statistiques sur l'utilisation des téléphones portables. Selon les dernières estimations, le nombre de femmes possédant un téléphone portable est inférieur de 184 millions à celui des hommes dans les pays à faible revenu et à revenu intermédiaire, ce qui s'explique en partie par les coûts et les normes sociales (carte 2.1). Même lorsqu'elles ont un téléphone portable, les femmes sont bien moins susceptibles de l'utiliser que les hommes, en particulier lorsqu'il s'agit de services impliquant de plus grands changements comme l'Internet mobile et les services d'argent mobile (GSMA, 2018). Cette constatation ne s'applique pas nécessairement aux femmes propriétaires ou gestionnaires d'entreprises; les données indiquent que, dans les pays en développement, l'utilisation des outils et services informatiques est aussi intensive, voire parfois plus, dans les entreprises dont les hauts responsables sont des femmes que dans celles dirigées par des hommes (BAsD, 2019).

Graphique 2.8 La fracture numérique entre hommes et femmes persiste



Source: UIT 2016.
Note: Les taux de pénétration indiqués dans ce graphique représentent le nombre de femmes et d'hommes qui utilisent Internet en pourcentage de la population totale de femmes et d'hommes. PMA = pays les moins avancés.

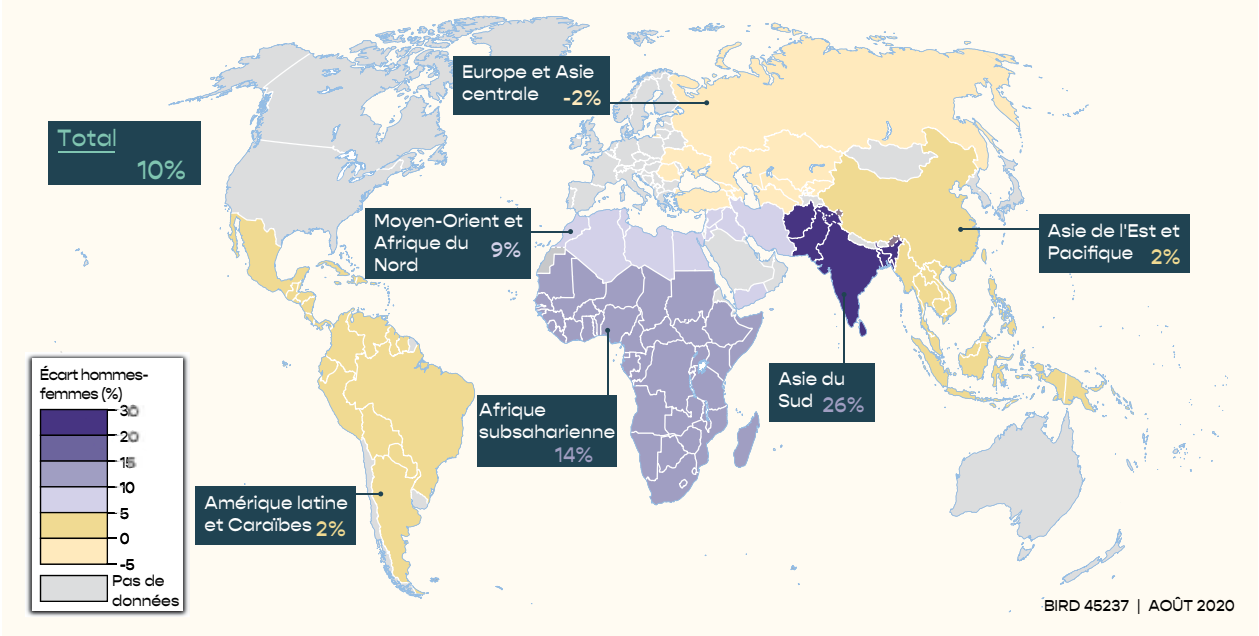
Obstacles juridiques à la participation des femmes au commerce

De nombreuses lois et réglementations sont directement discriminatoires à l'égard des femmes, et les empêchent d'entrer sur le marché du travail, de créer une entreprise ou de prendre des décisions concernant leur foyer (graphique 2.9). Même dans des pays très ouverts et avancés, la législation limitait jusqu'à récemment la participation économique des femmes. Ainsi, dans de nombreux pays développés, les femmes n'ont pas été autorisées à travailler sans le consentement de leur mari jusque dans les années 1960 ou 1970.

Les inégalités de traitement juridique entre hommes et femmes jouent un rôle important dans la participation économique des femmes. La question est de savoir en quoi le cadre juridique plus général peut influencer les choix économiques des femmes et leur engagement dans le domaine du commerce, en tant qu'entrepreneuses et employées dans les industries liées au commerce, mais également en tant qu'individus participant à la prise de décisions au sein du ménage. Dans les pays où la loi garantit l'égalité des chances, les femmes sont plus nombreuses à travailler et sont mieux payées (graphique 2.10).

De nombreuses lois créent des obstacles fondamentaux qui restreignent la capacité des femmes à prendre des décisions juridiques, et peuvent limiter les possibilités économiques que leur offre le commerce. Les femmes restent confrontées à des restrictions, notamment les suivantes:

Carte 2.1 L'écart entre les hommes et les femmes propriétaires de téléphones portables est particulièrement important en Afrique et en Asie du Sud

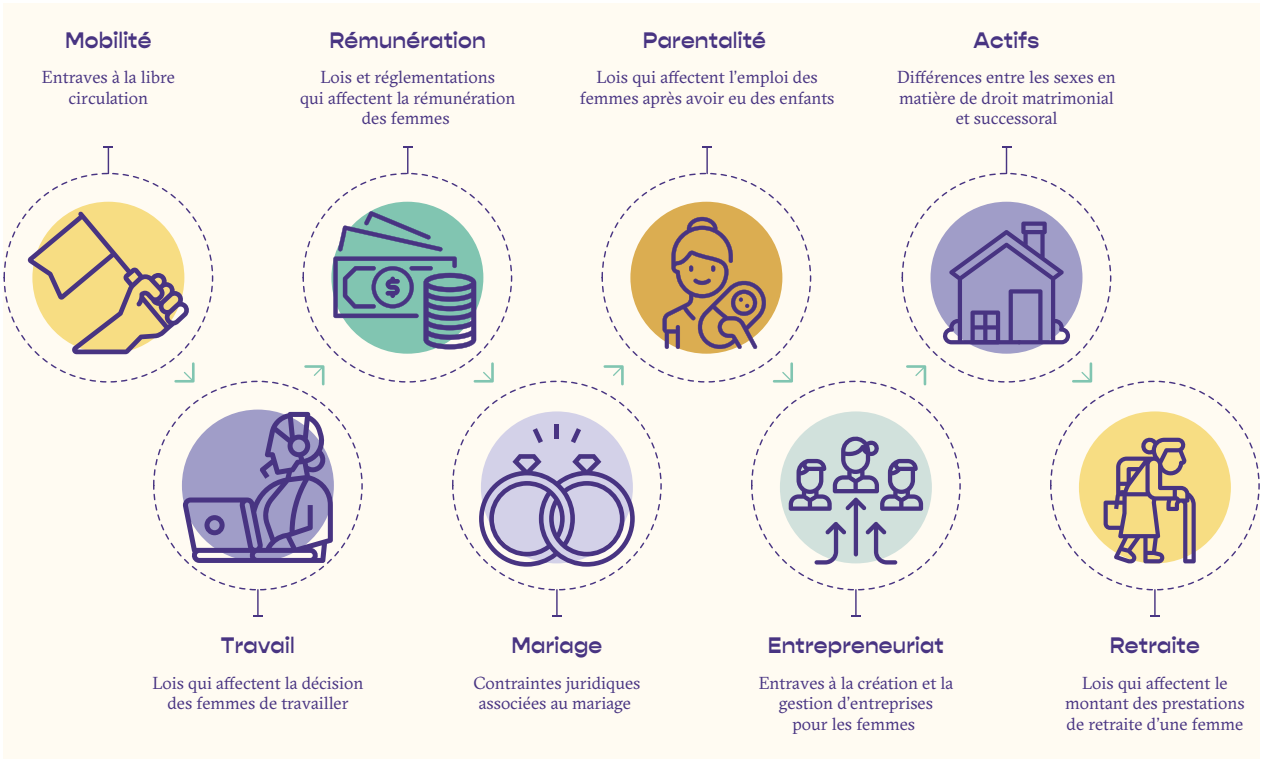


Source: GSMA, 2018.
Note: L'écart entre les hommes et les femmes correspond à la mesure dans laquelle une femme est moins susceptible d'avoir accès aux services mobiles qu'un homme, étant entendu que l'individu a l'usage exclusif ou principal d'une carte SIM (ou d'un téléphone portable ne nécessitant pas de carte SIM) et l'utilise au moins une fois par mois. Données fondées sur des résultats d'enquête et des données modélisées concernant les adultes de plus de 18 ans.



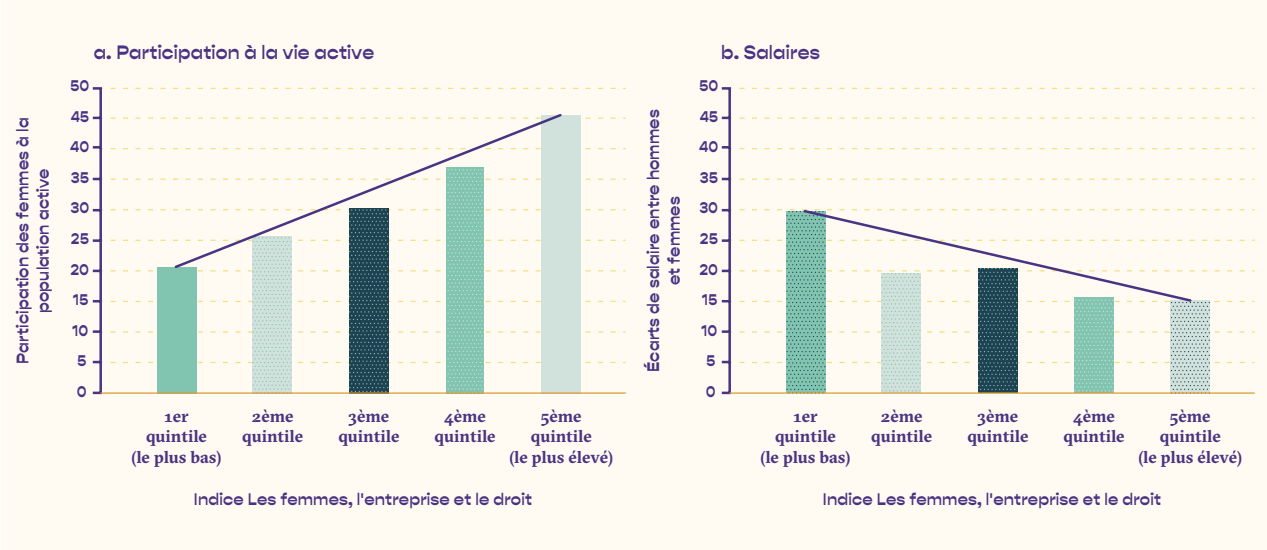
Crédit: © sirtravelalot/ Shutterstock.com. Reproduction autorisée; une autorisation est nécessaire pour toute autre utilisation.

Graphique 2.9 La législation a une incidence sur les femmes tout au long de leur vie professionnelle



Source: Groupe de la Banque mondiale, 2018a.

Graphique 2.10 Avec une meilleure égalité des chances, les femmes sont plus nombreuses à travailler et perçoivent des salaires plus élevés



Source: Base de données Les femmes, l'entreprise et le droit (WBL) et base de données Indicateurs du développement dans le monde; Forum économique mondial.
Note: Les relations positives entre l'indice WBL moyen sur dix ans et le ratio du taux d'activité féminine au taux d'activité masculine, et entre l'indice WBL moyen sur dix ans et le ratio du revenu estimé du travail des femmes à celui des hommes sont statistiquement significatifs au seuil de 1% en tenant compte du logarithme du revenu national brut par habitant. Ces relations restent statistiquement significatives au seuil de 1% même en tenant compte du ratio du taux brut de scolarisation des femmes dans l'enseignement secondaire à celui des hommes, du ratio hommes/femmes de la population, de la population urbaine totale (%) et du taux de fécondité global (naissances par femme). Les variables de contrôle proviennent notamment de la base de données Indicateurs du développement dans le monde. Les méthodes de régression sont fondées respectivement sur 161 et 138 économies pour lesquelles des données sont disponibles. Ces relations statistiques ne sauraient être interprétées comme une relation causale.

- Restrictions à la création d'entreprise
  - » Dans certains pays, les femmes ne peuvent toujours pas ouvrir un compte bancaire comme le font les hommes.
  - » Certains pays imposent aux femmes des obstacles juridiques et administratifs supplémentaires en ce qui concerne l'enregistrement des entreprises, tels que l'obligation de fournir le nom de leur mari lorsqu'elles enregistrent leur entreprise, alors que les hommes n'ont pas à fournir ces renseignements concernant leur femme (Groupe de la Banque mondiale, 2018a).
  - » Pour faire une demande de carte nationale d'identité, les femmes sont tenues de présenter une autorisation ou d'autres documents qui ne sont pas exigés pour les hommes.
- Restrictions à la mobilité
  - » Certaines lois peuvent restreindre, voire parfois empêcher, la mobilité des femmes en exigeant d'elles qu'elles obtiennent une autorisation de leur mari ou tuteur pour voyager. Six pays dans le monde empêchent les femmes de se rendre à l'étranger au même titre que les hommes.
  - » Dans de nombreux pays en développement, les femmes ne peuvent pas demander un passeport à l'égal des hommes. Selon certaines traditions juridiques, elles ne disposent pas de leur propre passeport, mais sont inscrites sur celui de leur mari et voyagent à ce titre.
  - » Plusieurs pays limitent la possibilité pour les femmes de quitter le domicile conjugal, par exemple en les obligeant à obtenir l'accord de leur mari. En outre, certains pays restreignent juridiquement leur capacité à choisir de travailler en dehors de chez elles. Dans certains pays du monde, les femmes doivent, de par la loi, obtenir la permission de leur mari pour travailler à l'extérieur de la maison; sans quoi, elles s'exposent aux conséquences prévues par la loi si leur travail est jugé contraire à l'intérêt de la famille.

- Restrictions à l'emploi dans les secteurs liés au commerce

  - » Dans de nombreux pays, des restrictions juridiques empêchent toujours les femmes de choisir librement leur profession, et peuvent les empêcher de travailler dans des secteurs ou des entreprises liés au commerce. Des restrictions peuvent s'appliquer à l'emploi des femmes dans des secteurs particuliers, comme l'exploitation minière, les activités manufacturières, le bâtiment, l'énergie, l'agriculture, l'eau ou les transports.

  - » Les lois peuvent aussi restreindre le travail de nuit des femmes ou l'accès à certains emplois considérés comme dangereux, pénibles ou moralement inappropriés pour les femmes. Ces lois empêchent les femmes de travailler par équipes ou d'interagir avec des clients ou des fournisseurs situés dans des fuseaux horaires éloignés.

- Restrictions applicables aux droits de propriété intellectuelle

  - » Les femmes souffrent, plus souvent que les hommes, de l'absence de garanties traditionnelles, telles que la terre, car les régimes successoraux et le droit de la famille les désavantagent dans la répartition des biens. Ainsi, dans de nombreux pays, les fils et les filles n'ont pas les mêmes droits lorsqu'ils héritent de leurs parents, et les droits de succession des veuves sont limités. Ces systèmes peuvent sérieusement compromettre l'accès des femmes à la propriété.

  - » Dans certains pays, les hommes et les femmes ne jouissent pas des mêmes droits de propriété sur les biens immobiliers en raison des inégalités entre les sexes dans la répartition des biens matrimoniaux ou des restrictions juridiques sur les droits de propriété qui s'appliquent aux femmes.

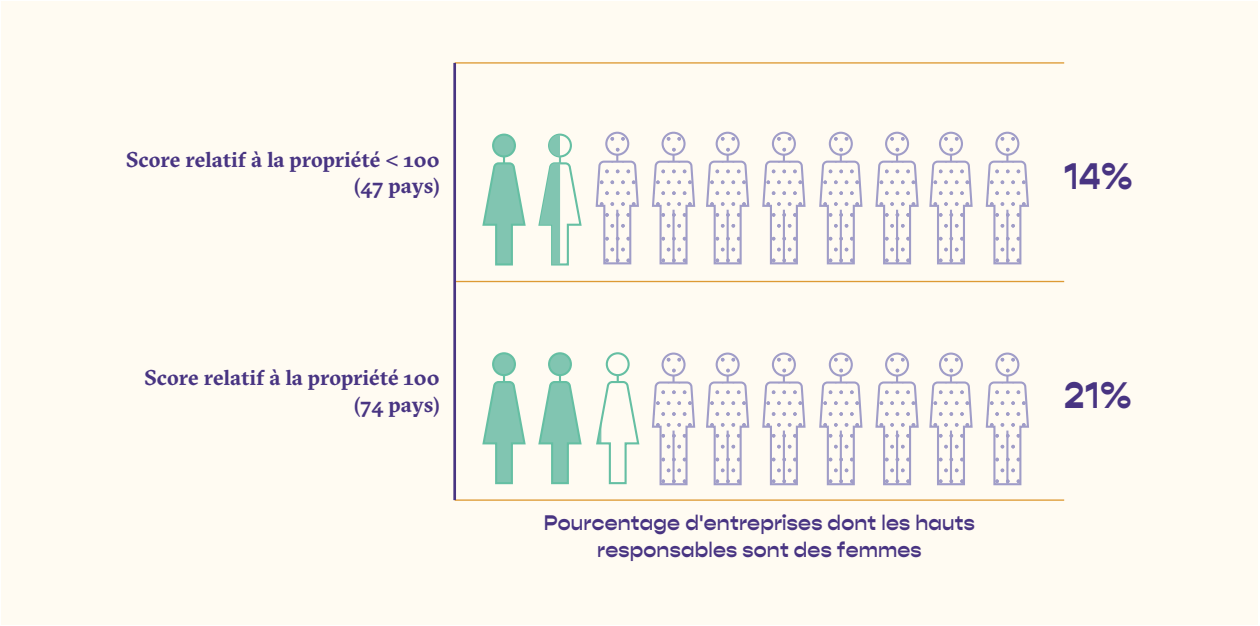
  - » Dans certains pays, les conjoints n'ont pas les mêmes pouvoirs administratifs sur leurs biens pendant le mariage, ce qui peut limiter la capacité des femmes à tirer parti du commerce, comme travailleuses, consommatrices ou intervenantes dans la prise de décision. Par exemple, les femmes ont moins de chances d'occuper un poste de direction dans les entreprises si leurs droits de propriété ne sont pas garantis (graphique 2.11).

Les femmes rencontrent plus d'obstacles que les hommes, et ces obstacles rendent les échanges et les activités commerciales plus complexes. Les femmes sont, par exemple, moins susceptibles de souscrire un emprunt auprès d'un établissement financier quand les procédures d'obtention d'une carte nationale d'identité diffèrent selon le sexe (Groupe de la Banque mondiale, 2018a). Ces différences de traitement juridique peuvent avoir une incidence notable sur l'engagement des femmes dans le commerce et les échanges internationaux. La mobilité joue un rôle important dans l'accès aux marchés des travailleuses et des entrepreneuses, et concerne davantage les commerçantes que les entrepreneuses travaillant à domicile. L'accès au financement est essentiel pour les commerçantes qui envisagent de lancer ou de développer leur activité. Le traitement juridique réservé aux biens matrimoniaux est un autre déterminant important de l'accès des femmes aux biens. Il est également essentiel de supprimer le contrôle exclusif du mari sur les biens.

Contraintes sociales, culturelles et comportementales à la participation des femmes au commerce

Même si l'on parvenait à régler du jour au lendemain tous les problèmes liés aux lois et pratiques discriminatoires, les femmes seraient encore confrontées à des difficultés pour jouer un rôle plus actif en tant que commerçantes. La plupart des obstacles qui les empêchent d'accéder aux avantages procurés par le commerce sont le résultat de phénomènes sociaux,

Graphique 2.11 Les femmes ont moins de chances d'occuper un poste de direction dans les entreprises si elles ne jouissent pas de droits de propriété



Source: Bases de données WBL et base de données des enquêtes auprès des entreprises; base de données Indicateurs du développement dans le monde et base de données Barro-Lee sur les niveaux d'instruction.
Note: La différence entre les pourcentages indiqués est statistiquement significative au seuil de 10% en tenant compte du logarithme du revenu national brut par habitant (2015), du ratio du nombre d'années d'études (moyen) des femmes à celui des hommes (de 25 ans et plus) (2015), de la proportion de sièges détenus par des femmes aux parlements nationaux (2016) et de la primauté du droit (2016). La méthode de régression est fondée sur 121 économies pour lesquelles des données sont disponibles. Cette relation statistique ne saurait être interprétée comme une relation causale.

culturels et comportementaux que les réformes juridiques et réglementaires ne peuvent faire évoluer que dans la durée.

La société exerce une pression injuste sur les femmes

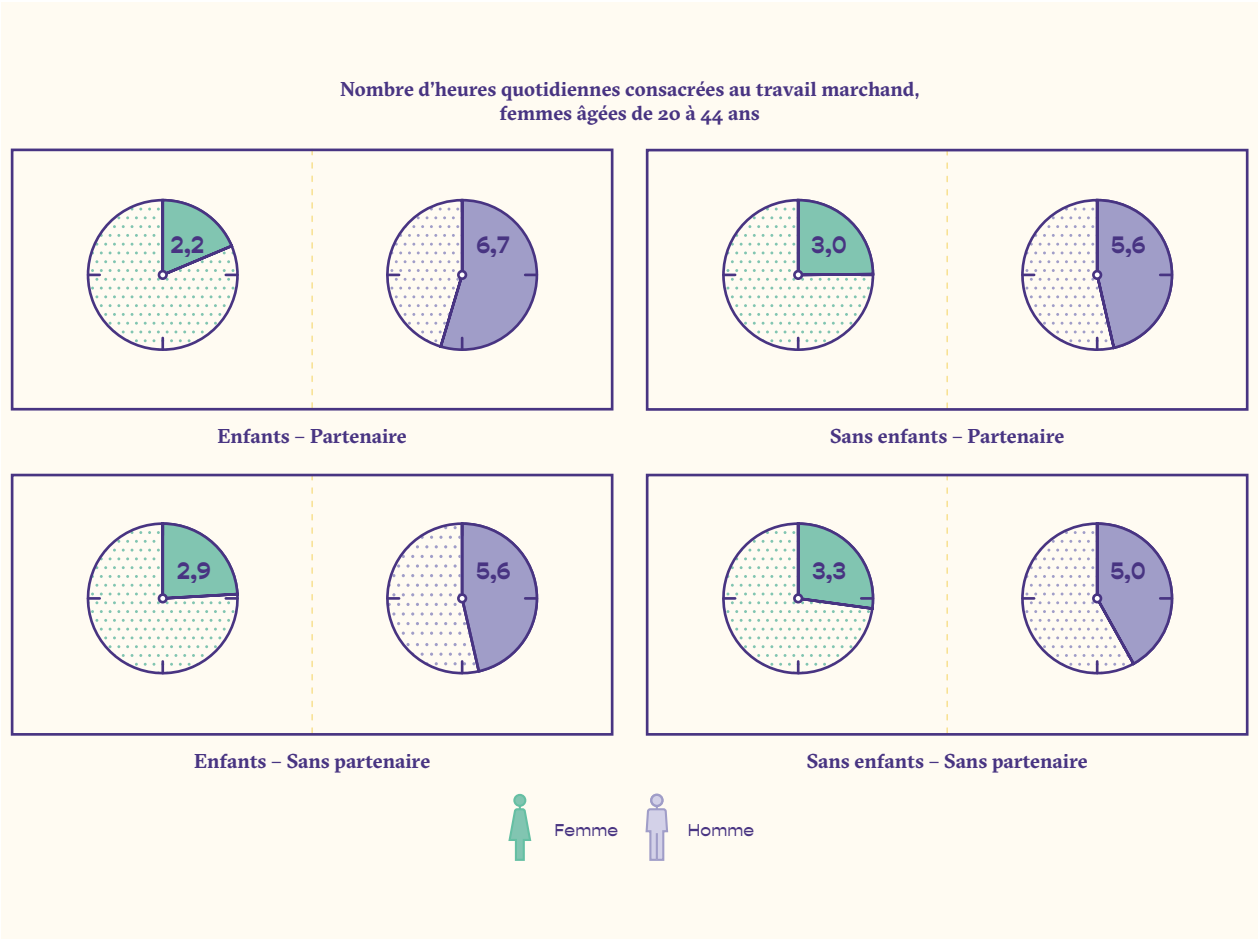
L'une des principales raisons pour lesquelles la part des gains du commerce revenant aux femmes est relativement moins importante est que les contraintes qui pèsent sur les femmes, du fait des traditions et des normes établies, sont incompatibles avec les exigences des entreprises commerciales, telles que les horaires irréguliers et les déplacements professionnels.

Les normes sociales et culturelles limitent la flexibilité, les compétences, la mobilité et les réseaux des productrices

Dans la plupart des sociétés, les inégalités hommes-femmes sont en partie dues à une répartition inégale des tâches domestiques et parentales, qui réduit le temps dont les femmes disposent pour effectuer un travail rémunéré. Les femmes étant davantage occupées par les travaux domestiques, elles ont moins de temps à consacrer au travail rémunéré, en particulier quand elles ont des enfants et vivent en couple (graphique 2.12).

Ces différences d'emploi du temps tiennent à la fois aux préférences formulées par les femmes et aux normes sociales contraignantes, même si les secondes peuvent évidemment produire les premières (Fagan, 2001; Banque mondiale, 2011). Les différences peuvent être fondées sur des évolutions historiques, et sont par conséquent difficiles à corriger à court terme. On a par exemple constaté que, dans certaines sociétés, les pratiques agricoles, en particulier l'utilisation de la charrue, avaient donné lieu à un faible taux d'activité féminine et à des normes culturelles pouvant encore être observées aujourd'hui, y compris chez les migrants issus de ces sociétés vivant à l'étranger (Alesina, Giuliano et Nunn, 2013). En raison des différences d'emploi du

Graphique 2.12 Les femmes consacrent beaucoup moins de temps au travail rémunéré que les hommes



Source: Rubiano-Matulevich et Viollaz, 2019.
Note: Sur la base des enquêtes harmonisées concernant l'utilisation du temps et les ménages dans 19 pays pour la période 2006-2014.

temps, les femmes, en tant que travailleuses, retirent probablement moins de bénéfices du commerce que leurs homologues masculins.

Comme évoqué au chapitre 1, les contraintes en matière de temps sont souvent plus importantes dans le commerce que dans les emplois non commerciaux. Les femmes, dont on estime qu'elles ont une double responsabilité, professionnelle et familiale, sont souvent perçues par les employeurs comme étant moins fiables et moins engagées dans leur travail que les hommes. Ce désavantage est exacerbé par la libéralisation des échanges qui, en favorisant la concurrence, rend les entreprises exportatrices généralement plus exigeantes en matière de temps de travail et de déplacements. Il peut aussi limiter l'accès des femmes aux secteurs à forte intensité commerciale. Des données concernant le secteur touristique kényan indiquent, par exemple, que les emplois dans le secteur de l'hébergement en camping, qui génère des bénéfices importants grâce aux clients étrangers, sont presque exclusivement occupés par des hommes parce que l'éloignement de ces camps est un inconvénient pour les femmes qui ont des responsabilités familiales et ne doivent pas s'éloigner de leur famille (Homewood *et al.*, 2009).

L'éducation est un autre domaine dans lequel les normes peuvent nuire aux femmes. Une partie des disparités hommes-femmes observées dans les études concernant les disciplines techniques (voir la section précédente sur l'accès limité des femmes à l'éducation) pourraient s'expliquer



Credit: © Dragon Images/ Shutterstock.com. Reproduction autorisée; une autorisation est nécessaire pour toute autre utilisation.

par l'attitude des parents (Microsoft, 2017). Des enquêtes montrent que les parents ont plus d'ambitions de carrière dans le domaine des STIM pour leurs garçons que pour leurs filles, indépendamment de leurs résultats. Les préjugés des enseignants et les normes discriminatoires peuvent également contribuer aux différences de taux de scolarisation dans les filières STIM. Une étude sur les écoles élémentaires en Israël a montré que les filles obtenaient de meilleurs résultats que les garçons lorsque les devoirs notés étaient anonymes, mais moins bons lorsque les enseignants connaissaient le nom des enfants. Elle a également conclu que les filles notées de façon biaisée avaient beaucoup moins de chances de poursuivre des études poussées dans les filières STIM plus tard. Une étude s'appuyant sur des données concernant les Pays-Bas a montré que les filles avaient moins de chances de poursuivre une carrière dans le domaine des STIM lorsque leurs amis avaient une vision plus traditionnelle des relations entre les sexes. D'autres études ont montré que les écarts entre les résultats en mathématiques diminuaient ou disparaissaient dans les sociétés plus égalitaires (Guiso *et al.*, 2008; Lavy, 2008; Lavy et Sand, 2018; Pope et Sydnor, 2010; van der Vleuten, Steinmetz et van de Werfhorst, 2019).

La mobilité sectorielle et géographique est essentielle pour que les travailleurs puissent tirer profit de la libéralisation des échanges, dans la mesure où les industries en recul et celles qui sont en expansion sont généralement implantées dans des régions différentes. Les normes sociales limitent souvent la mobilité intersectorielle des hommes et des femmes

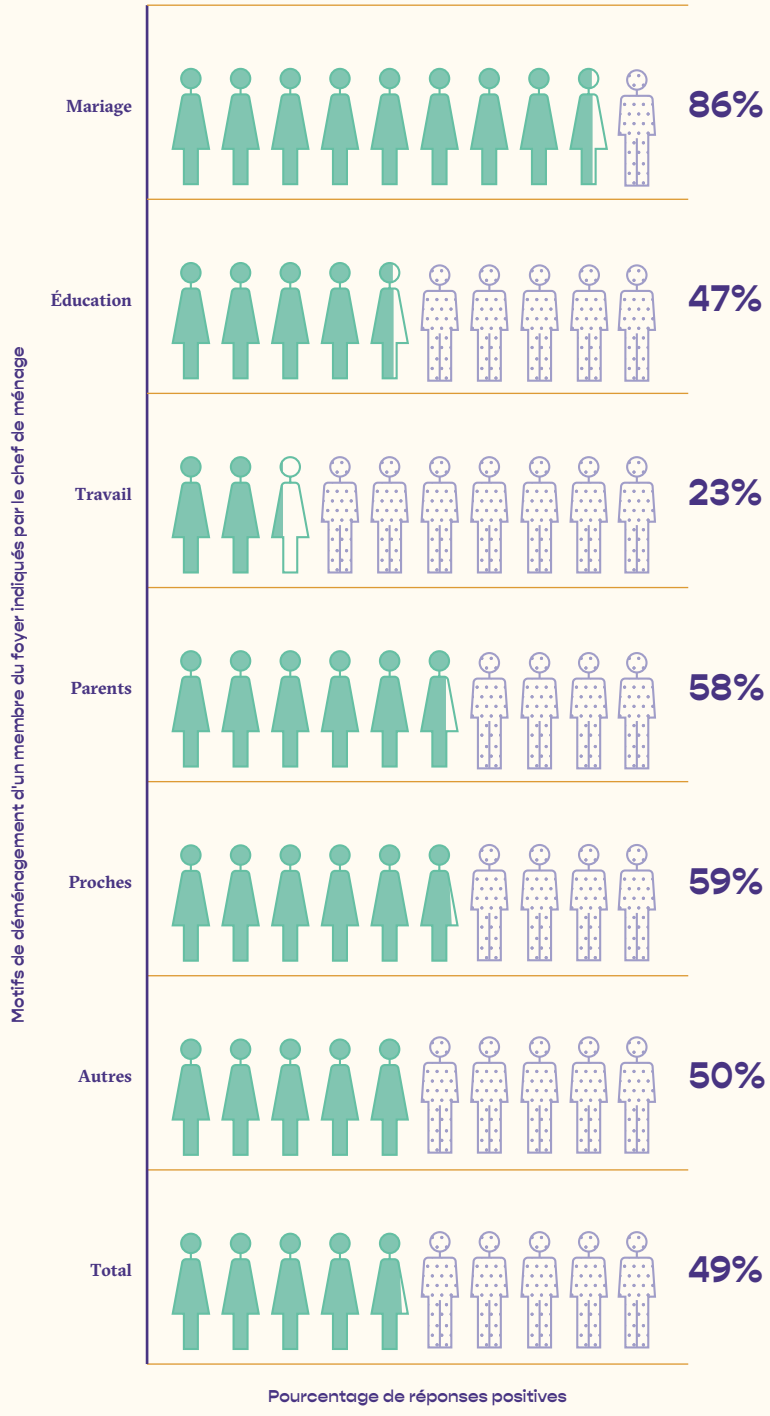
Encadré 2.4 La mobilité géographique des femmes est plus limitée que celle des hommes

La mobilité géographique est un élément important des ajustements du marché du travail. La mobilité physique et la mobilité économique vont souvent de pair: les individus changent généralement de ville, de région ou de pays pour améliorer leur situation économique. Une étude récente s'est appuyée sur des données issues de l'enquête sur le niveau de vie au Ghana pour 2017 pour examiner s'il existait des différences en ce qui concerne la probabilité migratoire des hommes et des femmes vers d'autres régions du Ghana ou d'autres pays (Orkoh et Stolzenburg, 2020). Elle a montré que, même si la probabilité migratoire était la même pour les hommes et les femmes, les hommes étaient bien plus susceptibles de déménager pour des motifs économiques, confirmant les résultats analogues obtenus dans d'autres pays africains (FAO, 2017). En revanche, les femmes déménagent surtout pour des raisons sociales telles que le mariage. Ces conclusions sont confirmées à la fois par les raisons migratoires indiquées et par des données indirectes.

Ainsi, quand on leur demande les motifs pour lesquels elles émigrent, les femmes citent le mariage six fois plus souvent que les hommes (graphique B2.4.1). L'écart entre les hommes et les femmes est compris entre 15 et 20% lorsque le but de la migration est de s'occuper d'un parent ou d'un proche. En revanche, les hommes sont 3,5 fois plus nombreux que les femmes à déclarer déménager pour des raisons professionnelles. Les motifs migratoires indiqués apparaissent dans les résultats des migrations. Les hommes sont environ 1,5 fois plus susceptibles de travailler ou de rechercher un emploi après avoir émigré que les femmes. Les envois de fonds auxquels ils procèdent sont plus importants et plus fréquents, ce qui indique que leur situation financière est meilleure.

Ces différences de mobilité géographique signifient que les hommes peuvent mieux tirer parti du commerce. S'il est difficile d'établir un lien de causalité direct, les normes culturelles et les contraintes juridiques existant dans plusieurs pays sont étroitement liées à ces modèles (voir la section du texte principal sur les obstacles juridiques). En tout état de cause, les données montrent que la mobilité géographique constitue un obstacle supplémentaire pour les femmes pour ce qui est de profiter des avantages économiques découlant du commerce.

Graphique B2.4.1 Les femmes migrent souvent pour des motifs sociaux, tandis que les hommes migrent pour des raisons économiques



Source: Orkoh et Stolzenburg, 2020, sur la base des données issues de l'enquête sur le niveau de vie au Ghana pour 2017.

en donnant une image masculine de certains secteurs à forte intensité commerciale, tels que le transport (Brussevich, 2018). Des données d'enquête concernant le Ghana montrent que les femmes sont bien moins susceptibles de déménager pour des motifs économiques (encadré 2.4). De même, des observations fondées sur des données du GSOEP montrent que les modèles de migration familiale dans les couples «traditionnels» sont dominés par des caractéristiques liées à l'emploi des hommes, alors que ces rôles sexués n'existent pas dans les couples «égalitaires», définis d'après la part des tâches domestiques effectuées par le mari le dimanche (Jürges, 2006).

Enfin, les femmes n'ont généralement pas le même accès que les hommes aux réseaux professionnels et sociaux qui sont susceptibles de contribuer à la croissance et à la compétitivité de leurs entreprises. Elles ont peu de relations sur le marché et de modèles, de sorte qu'elles sont souvent exclues des réseaux de distribution traditionnels, dominés par les hommes. Par conséquent, leur contact avec la «culture d'entreprise», qui est le pilier d'un grand nombre de relations commerciales, est souvent limité. La comparaison des entreprises appartenant à des hommes et à des femmes montre que les premières trouvent des clients par le biais des réseaux de contacts traditionnels, alors que les secondes doivent trouver d'autres moyens. Dans une campagne de recrutement au Malawi, la forte tendance des hommes à recommander d'autres hommes pour certains postes a créé des disparités importantes entre hommes et femmes en ce qui concerne la situation sur le marché du travail (Beaman, Niall et Magruder, 2017).

En outre, les femmes utilisent différemment leurs réseaux (Groupe de la Banque mondiale, 2019)[4]. Leurs réseaux professionnels sont principalement constitués d'autres femmes et sont moins étendus que ceux des hommes. Ils sont moins bien dotés en ressources que ceux des hommes et s'appuient davantage sur les liens avec la famille et les proches, qui sont moins utiles pour créer des débouchés commerciaux pour les entreprises que de nouvelles relations. Ces différences dans l'utilisation des réseaux s'expliquent en grande partie par les contraintes de temps plus fortes qui pèsent sur les femmes du fait de leur double responsabilité, en tant que dispensatrices de soin à la famille et en tant qu'entrepreneuses, et qui peuvent les empêcher de parcourir de plus longues distances pour accéder aux marchés offrant de meilleurs prix ou de participer à des réunions de réseaux.

Le harcèlement et la violence pèsent considérablement sur les productrices

L'expérience ou la crainte du harcèlement dissuade les femmes de travailler, de créer une entreprise et de faire du commerce. Plus d'un tiers des femmes dans le monde ont été victimes de violences physiques ou sexuelles infligées par un partenaire intime ou ont subi des violences sexuelles de la part d'un tiers (OMS, 2013).

Il a été démontré que la crainte du harcèlement ou l'exposition à ce phénomène limitait l'accès des femmes aux marchés et au commerce transfrontières (Banque mondiale, 2011). Les commerçantes aux frontières sont particulièrement exposées au harcèlement car elles sont contrôlées physiquement par les agents des douanes et d'autres fonctionnaires en position d'autorité. Des données concernant le Cambodge et la République démocratique populaire lao indiquent que les femmes payent des taxes plus élevées à la frontière et ont plus de chances d'être contrôlées par les services de quarantaine que les commerçants, mais que cela n'est pas dû à une plus grande probabilité de comportement illicite (Seror, Record et Clarke, 2018). De même, les femmes participant au petit commerce transfrontières dans la région des Grands Lacs en Afrique sont souvent victimes d'extorsion, de harcèlement physique et d'autres formes d'atteinte (Brenton *et al.*, 2011).[5] Ces contraintes augmentent les coûts pour les commerçantes et créent un environnement commercial imprévisible et peu sûr.

En raison des conditions limitées de manutention et de transformation qui manquent d'efficacité et de sécurité pour les marchandises et pour les personnes, le potentiel qu'offre le petit commerce transfrontières pour faire progresser les revenus et le nombre d'emplois tout en réduisant la pauvreté n'est

pas exploité autant qu'il pourrait l'être. Ces contraintes augmentent les coûts pour les commerçants et créent un environnement commercial imprévisible et peu sûr. Lorsque la gouvernance est défaillante, y compris en raison du manque de transparence et de la faiblesse des contrôles visant à surveiller et à prévenir les abus et la corruption, ces commerçantes sont souvent soumises à des extorsions, à du harcèlement physique et à d'autres formes d'atteintes (Brenton *et al.*, 2011).

Le harcèlement sous la forme d'un traitement différencié appliqué à l'offre de services publics et à la sécurité publique restreint aussi le commerce induit par les femmes. Les données de l'enquête concernant les entreprises touristiques détenues par des femmes au Ghana montrent que ces entreprises sont confrontées à des difficultés plus importantes que celles dirigées par des hommes. Par exemple, pour obtenir un raccordement à l'eau, les femmes dirigeant une entreprise devaient attendre trois fois plus longtemps que leurs homologues masculins, et 78% des entreprises détenues par des femmes ont indiqué qu'un pot-de-vin était demandé ou attendu en retour du service, contre seulement 13% des entreprises détenues par des hommes. Pour obtenir une connexion téléphonique, les femmes devaient attendre près de quatre fois plus longtemps que les hommes, et 66% d'entre elles ont déclaré qu'on attendait un pot-de-vin de leur part. La moitié des entreprises détenues par des femmes ont indiqué être victimes de vols, contre 17% des entreprises détenues par des hommes (Twining-Ward, 2019).

Le harcèlement peut aussi empêcher les femmes d'accéder à certains secteurs liés au commerce qui sont dominés par les hommes. Les commerçantes sont particulièrement vulnérables au harcèlement sexuel parce que les secteurs produisant des biens et services exportables imposent des horaires de travail irréguliers et qu'il faut constamment établir de nouvelles relations avec les clients. Une étude sur les CVM du tourisme a montré que, dans certains cas, les femmes pouvaient uniquement vendre leurs produits (notamment artisanaux) aux hôtels, si elles tissaient des relations amoureuses avec les principaux intermédiaires de ces hôtels (Staritz et Reis, 2013).

Caractéristiques (perçues) constituant un frein pour les femmes entrepreneurs

Certains comportements et stéréotypes persistants empêchent les femmes de participer au commerce. Ils sont le plus souvent le résultat d'un milieu dans lequel on attribue aux hommes et aux femmes des rôles et des valeurs distincts (Booth, 2009). Des stéréotypes implicites sont déjà présents chez les petites filles à l'école primaire qui sous-estiment leurs compétences en mathématiques (Steffens,



Crédit: © vickydoc/Shutterstock.com. Reproduction autorisée; une autorisation est nécessaire pour toute autre utilisation.



Crédit: © bonga1965/Shutterstock.com. Reproduction autorisée; une autorisation est nécessaire pour toute autre utilisation.

Jelenec et Noack, 2010). Ces stéréotypes implicites peuvent affecter davantage la carrière des femmes que les préjugés sexistes explicites des enseignants ou des parents sur la réussite en mathématiques, ou que leurs compétences réelles en mathématiques, en particulier dans des environnements concurrentiels comme le commerce (Bordalo *et al.*, 2019; Kiefer et Sekaquaptewa, 2007).

Les stéréotypes et les préjugés pénalisent les femmes entrepreneurs

De nombreuses publications dans le domaine de l'économie comportementale indiquent qu'en moyenne les femmes ont une plus grande aversion pour le risque que les hommes, même si l'importance et la qualité de ces données ont été récemment contestées (Eckel et Grossman, 2008; Fellner et Maciejovsky, 2007; Nelson, 2018). Indépendamment de la question de savoir si les femmes sont effectivement plus réticentes à prendre des risques, des données empiriques montrent qu'elles sont perçues comme telles, notamment par les conseillers financiers qui élaborent les offres de crédit (Nelson, 2018). Comme il est souligné dans la section «Les femmes ont un accès limité au financement», plus haut dans ce chapitre, les femmes entrepreneurs ont en moyenne un accès plus limité aux capitaux, à la fois dans les pays développés et dans les pays en développement. Les préjugés et les stéréotypes implicites peuvent en partie expliquer ces écarts entre les hommes et les femmes en ce qui concerne le financement (Beck, Behr et Madestam, 2011). Par exemple, les types de questions posées par les sociétés de capital-risque aux entrepreneurs ne sont généralement pas les mêmes, selon qu'il s'agit d'un homme ou d'une femme. Ainsi, les investisseurs en capital-risque, aussi bien hommes que femmes, interrogeront plus souvent les femmes sur leurs pertes potentielles et les hommes sur leurs gains potentiels. Ces préjugés ont des répercussions importantes sur la probabilité qu'un entrepreneur obtienne un financement ainsi que sur le montant obtenu, les jeunes entreprises dirigées par des hommes étant privilégiées (Kanze *et al.*, 2017).

Les inégalités de traitement entre les hommes et les femmes, découlant de préjugés implicites et d'évaluations différenciées, ont également été constatées dans les offres d'emploi, le recrutement (Gaucher, Friesen et Kay, 2011), l'éducation, l'emploi, le maintien des femmes dans les emplois dans le domaine des STIM (Jackson, Hillard et Schneider, 2014), l'accès aux milieux universitaires, le mentorat et les décisions d'embauche (Milkman, Akinola et Chugh, 2015; Moss-Racusin *et al.*, 2012). Ces inégalités contribuent vraisemblablement à la ségrégation professionnelle et maintiennent les femmes en dehors des entreprises ou des secteurs à forte intensité commerciale.

La même constatation s'applique aux préjugés sur les capacités des femmes, comme le confirment plusieurs analyses de l'enquête. Les femmes sont souvent confrontées à des discriminations sexistes basées sur des idées fausses concernant le genre, y compris selon lesquelles les femmes sont moins aptes à exercer une activité d'entrepreneur et à travailler sous pression ou en équipe, manquent de connaissances et de compétences actualisées, manquent d'esprit d'initiative, se montrent plus prudentes lorsqu'elles cherchent une source de financement, ont moins de temps à consacrer à l'apprentissage et au réseautage, ou sont moins résistantes physiquement (APWINC, 2018; Homewood, Chenevix Trench et Kristjanson, 2009; ITC, 2017). Ces opinions biaisées constituent des obstacles qui portent atteinte à la crédibilité des entreprises détenues ou gérées par des femmes et qui entravent leur capacité à lever des fonds pour démarrer une activité, attirer des clients ou des partenaires commerciaux, et finalement exporter.

Le secteur touristique au Kenya en est un parfait exemple. En 2016, il a généré plus de 1,6 milliard de dollars EU dans ce pays, représentant 8,3% du produit intérieur brut et fournissant 451 000 emplois directs. Bien qu'elles soient bien représentées sur le marché du travail au Kenya (62,3% de la population active en 2017 selon les Indicateurs du développement dans le monde), les femmes sont très peu nombreuses dans le secteur du tourisme. Ainsi, sur les 31 voyagistes de catégorie A, qui sont les principaux fournisseurs de services d'excursion, seuls deux sont détenus et dirigés par des femmes. De même, le Kenya ne compte aucune femme guide touristique certifiée Or et seulement six guides sont certifiées Argent, une situation qui reflète l'opinion selon laquelle les femmes n'ont pas la résistance physique nécessaire pour accompagner des randonnées de trekking et conduire des véhicules tout-terrain (Homewood, Chenevix Trench et Kristjanson, 2009).

Certaines caractéristiques liées à l'égalité hommes-femmes représentent un obstacle pour les femmes entrepreneurs

L'excès de confiance des hommes peut les amener à se placer davantage sur le terrain de la compétition par rapport aux femmes, selon des études d'observation et de laboratoire (Niederle et Vesterlund, 2011). Les données expérimentales concernant le Kenya indiquent, par exemple, que les femmes sont moitié moins susceptibles de participer à un concours que les hommes, que les enjeux associés à la réussite soient faibles ou importants (Groupe de la Banque mondiale, 2019). Il a été constaté que cette réticence nuisait à la réussite scolaire des filles et qu'elle entraînait une ségrégation professionnelle entre les hommes et les femmes, responsable de la sous-représentation des femmes dans la plupart des secteurs concurrentiels (Kleinjans, 2009).

À l'inverse, il a été constaté que les femmes coopéraient davantage et avaient une plus grande aversion pour les inégalités (Carlsson, Daruvala et Johansson-Stenman, 2005; Croson et Gneezy, 2009; Eckel et Grossman, 1998). Ces qualités peuvent être un avantage pour l'établissement de relations durables entre entreprises, qui sont au cœur des CVM modernes (Banque mondiale, 2019). Le plus grand souci d'équité et de réciprocité qu'ont les femmes pourrait toutefois nuire aux entreprises qu'elles dirigent dans les négociations sur la répartition des bénéfices le long de la chaîne de valeur. Le risque est que les micro, petites et moyennes entreprises dirigées par des femmes (MPME) qui négocient des contrats d'approvisionnement avec de grandes multinationales obtiennent une part de bénéfices moins élevée si leurs dirigeantes se montrent trop coopératives.

Les hommes sont aussi plus susceptibles que les femmes de prendre des décisions à l'issue incertaine, comme procéder à des acquisitions, prendre des décisions d'investissements, émettre une créance ou pénétrer sur les marchés étrangers (Barber et Odean, 2001; Felton, Gibson et Sanbonmatsu, 2003; Huang et Kisgen, 2013). Cette caractéristique peut désavantager les femmes, notamment les femmes entrepreneurs car, comme indiqué plus haut, le commerce est plus incertain que les transactions intérieures. Par exemple, des données boursières concernant les États-Unis montrent que les industries qui sont davantage exposées à l'incertitude liée aux politiques commerciales se caractérisent par une prime de risque plus élevée et bénéficient donc d'une rentabilité supérieure (Bianconi, Esposito et Sammon, 2019).

De nouvelles possibilités permettent aux *femmes* de tirer parti du commerce

Les femmes sont en mesure de tirer parti de plusieurs tendances susceptibles d'accroître les avantages qu'elles pourraient tirer du commerce et d'atténuer les contraintes qu'elles pourraient rencontrer. La servicification, l'essor des CVM et l'adoption de nouvelles technologies offrent un immense potentiel inexploité, en ce qu'ils contiennent des éléments favorables aux femmes, qui leur permettront d'accroître leur participation au commerce. Ces trois grandes tendances peuvent renforcer l'autonomisation économique des femmes, mais les femmes pourront également tirer parti d'une plus grande participation au commerce dans les domaines traditionnels, notamment l'agriculture. Comme le présente le chapitre 1, les femmes représentent une grande partie de la main-d'œuvre agricole dans de nombreux pays en développement et pays les moins avancés. Une plus grande ouverture des marchés agricoles peut donc avoir une forte incidence sur l'autonomisation des femmes (encadré 2.5).

Possibilités pour les femmes de participer au commerce grâce à la servicification

Les services jouent un rôle de plus en plus important dans l'emploi, la production économique et le commerce des pays à tous les niveaux de développement. En fait, ils créent maintenant la plupart des emplois dans le monde, et ce, plus tôt dans le processus de

Encadré 2.5 Le commerce peut favoriser le développement agricole et contribuer à réduire l'écart de productivité entre les hommes et les femmes

Le commerce joue un rôle clé dans le développement agricole. En offrant aux agricultrices des chances égales dans ce secteur, on peut contribuer à réduire l'écart de productivité entre les hommes et les femmes de quatre manières:

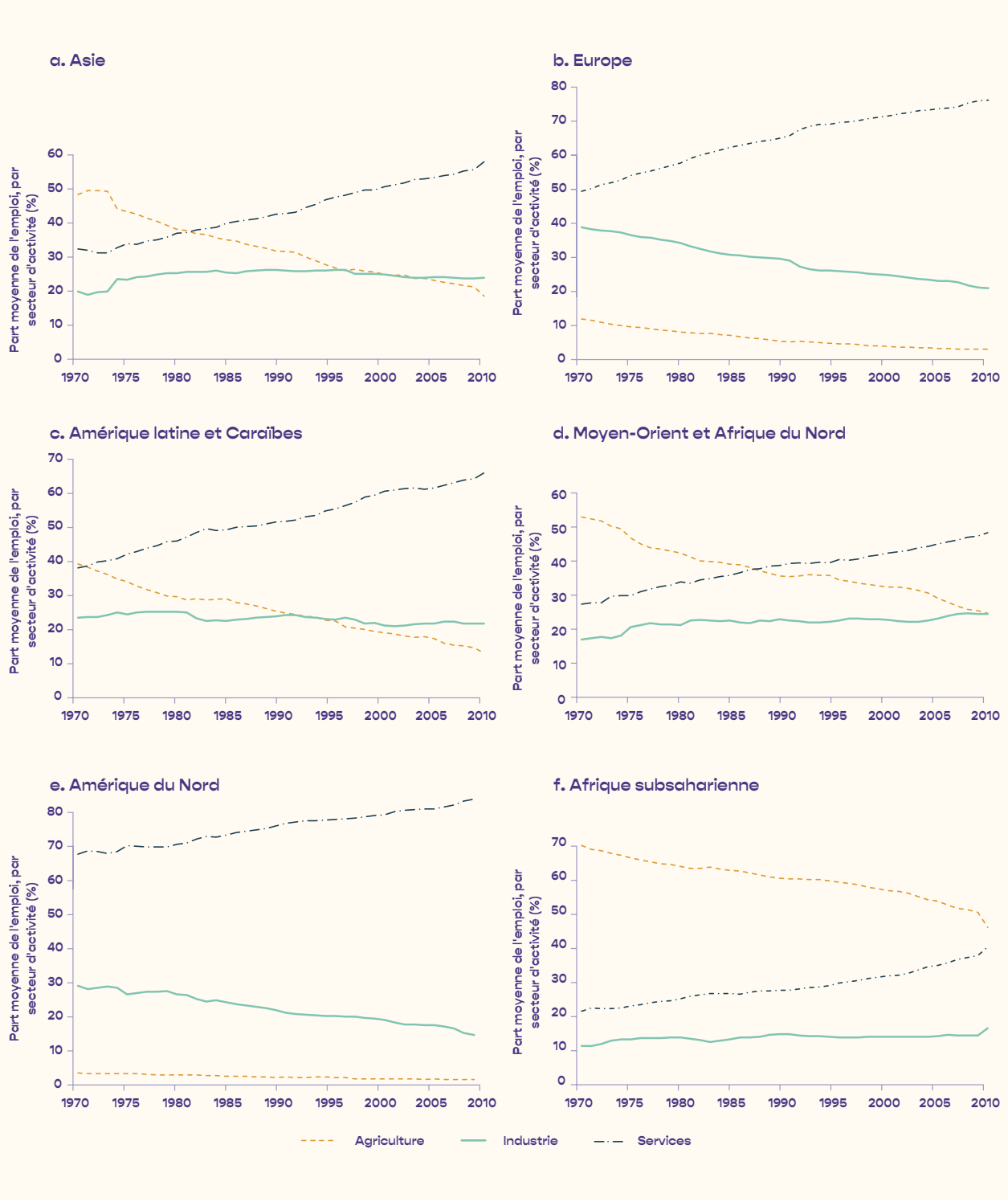
1. **En permettant l'accès aux marchés pour les produits et en augmentant les revenus des agriculteurs.** Le commerce relie les agriculteurs aux marchés étrangers et aux chaînes de valeur régionales qui livrent les produits alimentaires des zones de production excédentaires d'un pays aux consommateurs des zones déficitaires (telles que les villes) d'un autre pays. Le commerce accroît les revenus pour les produits agricoles qui représentent un avantage pour le pays et augmente le coût économique de la discrimination qui entraîne une baisse des rendements pour les agricultrices. Un meilleur accès aux marchés et des prix plus élevés grâce au commerce peuvent accroître les revenus des agriculteurs, qu'il s'agisse d'investir pour augmenter les rendements, d'utiliser des semences modernes ou de recourir davantage aux engrais.
2. **En améliorant l'accès aux principaux intrants et technologies** (semences, engrais, pesticides, machines et connaissances/conseils). Le commerce peut réduire les coûts et accroître la qualité et la variété des principaux intrants. Souvent, la mise à profit de semences à plus haut rendement, telles que les variétés hybrides, nécessite une utilisation accrue d'engrais spécialisés et donc des investissements de départ importants de la part des agriculteurs. En augmentant les

coûts des intrants, les obstacles au commerce peuvent aggraver l'écart entre les hommes et les femmes en matière d'accès aux semences, aux engrais et aux machines en les rendant inabordables pour les femmes, dont l' accès au financement est plus limité. La réduction du coût de ces investissements par une plus grande concurrence sur les marchés des intrants pourrait être particulièrement bénéfique pour les femmes.

3. **En stimulant la concurrence entre les fournisseurs de services essentiels** aux communautés rurales et, en particulier, les services financiers, les services de transport et de logistique ainsi que les services de commerce de gros. En l'absence de concurrence dans ces services essentiels, les communautés rurales et les petits exploitants agricoles risquent de se voir privés des avantages potentiels du commerce. L'accès direct au crédit et à l'assurance est un problème récurrent s'agissant de la capacité des agricultrices à accroître leur productivité et à diversifier leur production vers des cultures à plus forte valeur marchande. En règle générale, pour s'attaquer à ce problème, il faut de nouveaux produits et surtout de meilleurs modèles de prestation de services afin de remédier aux difficultés rencontrées par les femmes pour accéder au financement (Fletschner et Kenney, 2014). L'ouverture des services à la concurrence étrangère peut fournir un mécanisme permettant d'introduire de nouveaux produits et de nouvelles approches en matière de prestation de services, tandis que l'intégration régionale peut offrir un marché plus vaste pour attirer l'investissement étranger direct. Par exemple, les agricultrices, étant moins productives, sont particulièrement exposées aux phénomènes météorologiques défavorables. Ces risques peuvent également les empêcher de diversifier leur production dans des cultures d'exportation à plus forte valeur marchande et à rendement plus élevé. L'assurance indexée sur les conditions météorologiques peut jouer un rôle essentiel dans la stabilisation des revenus et le soutien à la diversification et elle peut être particulièrement importante pour les femmes dans le cadre d'une stratégie de gestion des risques. La fourniture d'une assurance indexée sur les conditions météorologiques devient plus viable si l'institution financière est en mesure d'assurer les agriculteurs dans une région étendue et si elle propose un régime réglementaire commun et prévisible pour cette région.

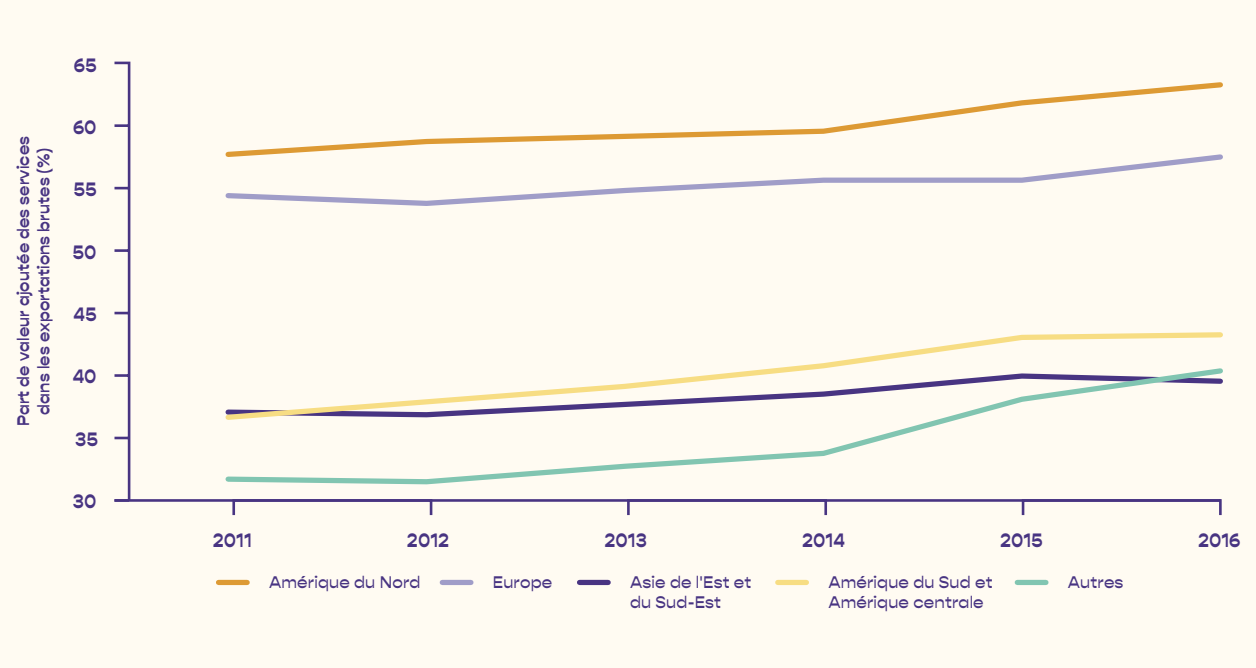
4. **En accroissant la production de produits agricoles à haute valeur ajoutée et en offrant aux femmes de plus en plus de possibilités d'emplois non agricoles.** La commercialisation croissante de l'agriculture dans les zones rurales des pays pauvres et le passage à des cultures agroalimentaires et à plus forte valeur marchande sont essentiels pour réduire la pauvreté dans de nombreux pays. Dans certains cas, les exportations – telles que les fleurs coupées et l'horticulture – vers les pays riches d'Europe et les États-Unis ont été le moteur de cette commercialisation. Elle s'accompagne aujourd'hui d'une demande croissante de produits agricoles à plus forte valeur marchande dans les pays en développement, en raison de l'urbanisation croissante et de l'émergence d'une classe moyenne. L'expansion des agro-industries transformant des produits à haute valeur marchande destinés aux marchés d'exportation peut offrir aux femmes de meilleures possibilités en tant qu'agricultrices et travailleuses que le travail agricole traditionnel. Par exemple, la production de fruits et légumes est plus exigeante en main-d'œuvre que la production de céréales. Comme ces activités offrent également davantage de possibilités de valorisation post-récolte par l'emballage et la transformation, le nombre de femmes employées dans ce secteur a considérablement augmenté (Bamber et Fernandez-Stark, 2013). L'émergence de l'agriculture sous contrat ou de programmes de sous-traitance est liée à la croissance de l'industrie agroalimentaire. Les grandes entreprises qui recherchent une qualité et un volume d'approvisionnement constants peuvent ainsi permettre aux petits agriculteurs d'accéder aux intrants et aux connaissances nécessaires à une meilleure productivité.

Graphique 2.13 La part des services dans l'emploi a régulièrement augmenté, 1970-2010



Source: de Vries, Timmer, et de Vries, 2015.
Note: Ce graphique couvre 40 économies: 10 économies développées et 30 économies en développement. Le secteur agricole comprend l'agriculture, la chasse, la sylviculture et la pêche. Le secteur industriel comprend les industries extractives, les activités manufacturières, la construction et les services publics (électricité, gaz et eau). Les services comprennent les autres activités.

Graphique 2.14 Les services représentent une part croissante de la valeur ajoutée aux produits agricoles et manufacturés, 2011-2016



Source: Calculs du Secrétariat de l'Organisation mondiale du commerce à partir des données issues de la base de données de l'Organisation de coopération et de développement économiques concernant le commerce en valeur ajoutée.

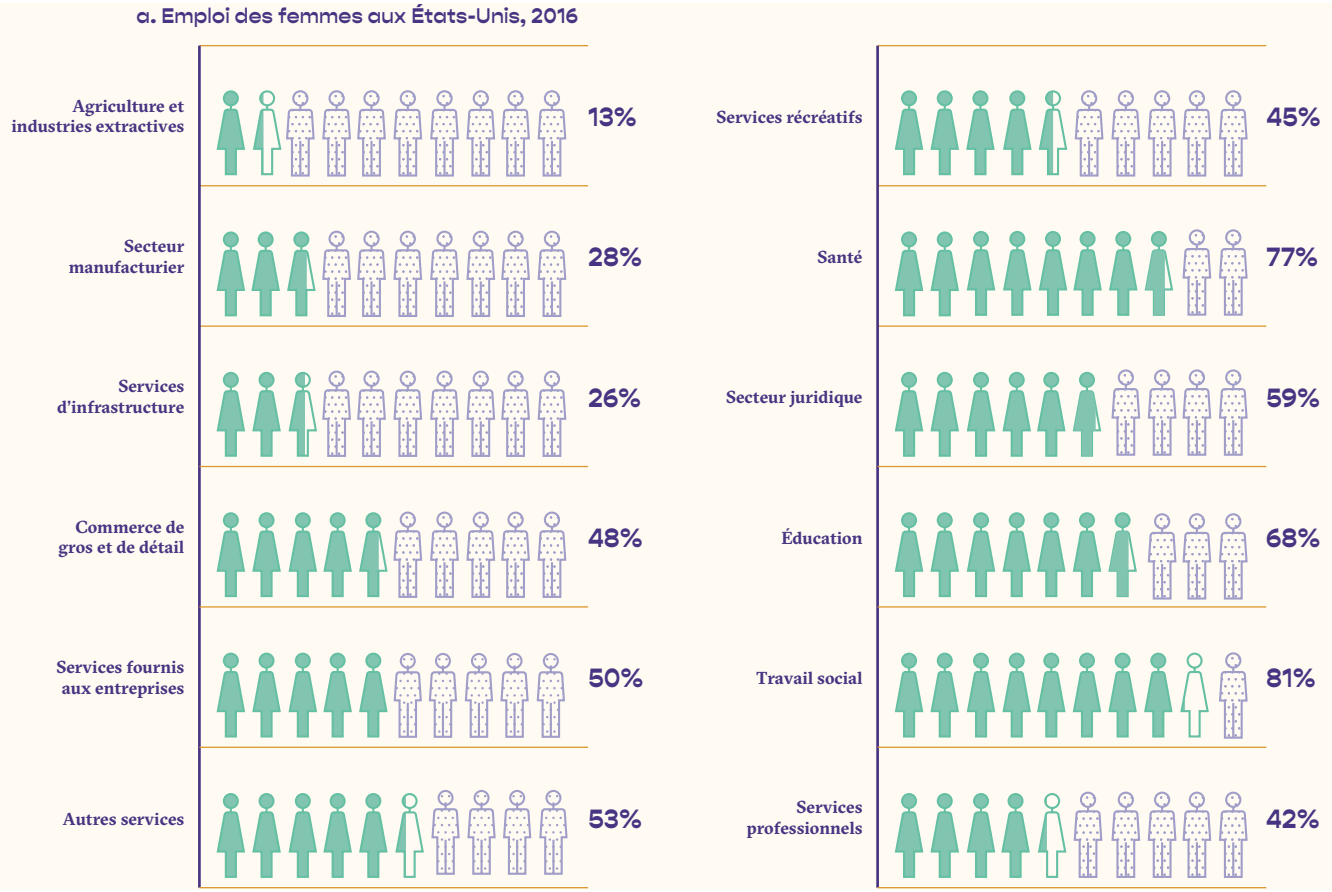
développement (Ghani et O'Connell, 2014; Rodrik, 2016). Cette tendance peut être appelée «servicification». Elle se reflète dans les statistiques de l'emploi où la part des services a augmenté régulièrement au cours des 40 dernières années dans toutes les régions (graphique 2.13). En outre, cette tendance ne se limite pas au secteur des services à proprement parler. Les services contribuent également à une part croissante de la valeur ajoutée à la production et au commerce des produits agricoles et manufacturés (graphique 2.14). Dans certaines régions, la valeur ajoutée générée par les services dépasse 50%.

Cette évolution peut être attribuée à plusieurs facteurs. La valeur des marchandises dépend de plus en plus des logiciels qu'elles contiennent, ce qui a donné naissance à un large éventail de nouveaux services, tels que les jeux en ligne ou l'économie de partage qui représentent une part croissante des paniers de consommation mondiaux. L'évolution technologique a accru la qualité et l'accessibilité des services par des moyens numériques. Les services météorologiques et climatiques, par exemple, sont des facteurs importants pour la productivité agricole. Le vieillissement de la population et la charge accrue sur les services de santé sont un autre facteur important de l'expansion du secteur des services. Le Bureau des statistiques du travail des États-Unis prévoit que, jusqu'en 2028, les soins de santé créeront plus d'emplois que tout autre secteur aux États-Unis.[6] Enfin, à mesure que les revenus des ménages augmentent, les consommateurs se tournent de plus en plus vers les services dans les économies en développement (Sachetti *et al.*, 2019; OMC, 2019).

La servicification augmente les avantages du commerce pour les femmes dans le monde du travail

La servicification a des implications importantes lorsqu'elle est considérée sous l'angle de l'égalité hommes-femmes. L'économie des services, y compris le commerce des services et

Graphique 2.15 La part de l'emploi féminin dans le secteur manufacturier et agricole est plus faible que dans la plupart des secteurs de services



l'investissement, constitue une source importante de croissance inclusive (Ngai et Petrongolo, 2017). De nombreux services reposent sur des aptitudes sociales ou des compétences en réseautage dans lesquelles les femmes excellent souvent, étant donné que ces services ne nécessitent pas la force physique parfois exigée dans le secteur agricole ou manufacturier (Cortes, Jaimovich et Siu, 2018). Comme le présente le chapitre 1, le secteur des services emploie en moyenne plus de femmes que le secteur manufacturier ou le secteur agricole, et les femmes continuent d'accroître leur part dans l'emploi dans les services, car elles effectuent leur reconversion vers les services plus rapidement que les hommes.[7] Cette tendance générale a des implications importantes pour la reprise après la pandémie de COVID-19, au cours de laquelle certains services à forte participation féminine, comme les voyages et le tourisme, ont été les plus durement touchés. (Voir l'encadré 2.6). La part des services dans l'emploi des femmes est élevée et il est essentiel d'en tenir compte dans la conception d'une politique de croissance plus inclusive.

Les parts d'emploi plus élevées des femmes ne sont pas limitées à des secteurs spécifiques, tels que l'éducation ou la santé. En fait, les parts d'emploi des femmes sont plus élevées dans la plupart des secteurs de services aux États-Unis, à l'exception des infrastructures, du secteur manufacturier et des services agricoles (graphique 2.15, groupe a). L'examen d'un ensemble plus large de pays, pour la plupart en développement, montre que cette observation les concerne également (graphique 2.15, groupe b). Les secteurs relativement hautement qualifiés et fortement axés sur le commerce, tels que la finance ou les services fournis aux entreprises,

Graphique 2.15 (suite)



Source: Calculs du Secrétariat de l'Organisation mondiale du commerce d'après des données issues de l'American Community Survey de 2016 pour les États-Unis (groupe a) et des enquêtes effectuées par la Banque mondiale auprès des ménages pendant plusieurs années au cours desquelles des données étaient disponibles pour un ensemble de 72 pays (groupe b).
Note: En raison de différences dans la classification par secteur, les secteurs ne sont pas définis de manière identique dans les deux groupes, malgré des désignations équivalentes.

affichent des parts d'emploi féminin plus élevées que la moyenne des secteurs agricole et manufacturier. Contrairement aux stéréotypes de genre traditionnels, les femmes occupent des postes de plus en plus qualifiés dans le domaine des services. Dans les économies de l'OCDE, les femmes représentaient 46,5% des médecins en 2015 (graphique 2.16).

Le commerce des services progresse plus rapidement que le commerce des marchandises (graphique 2.17). Depuis 2005, la croissance moyenne du commerce des services a été d'environ 1 point de pourcentage, soit 17% de plus que la croissance moyenne du commerce des marchandises. Cette croissance favorise l'accès des travailleuses au commerce. La servicification est en partie due à l'évolution démographique qui accroît la demande de services liés à la santé dans les pays développés et de services liés à l'éducation dans les pays en développement. En outre, elle est stimulée par les progrès technologiques qui exigent de nouvelles compétences, d'où l'essor de la demande de services liés à l'éducation. De ce fait, la croissance du commerce des services est particulièrement rapide dans ces deux secteurs qui ont une forte proportion d'emplois féminins, mais qui font traditionnellement moins l'objet d'échanges (OMC, 2019).

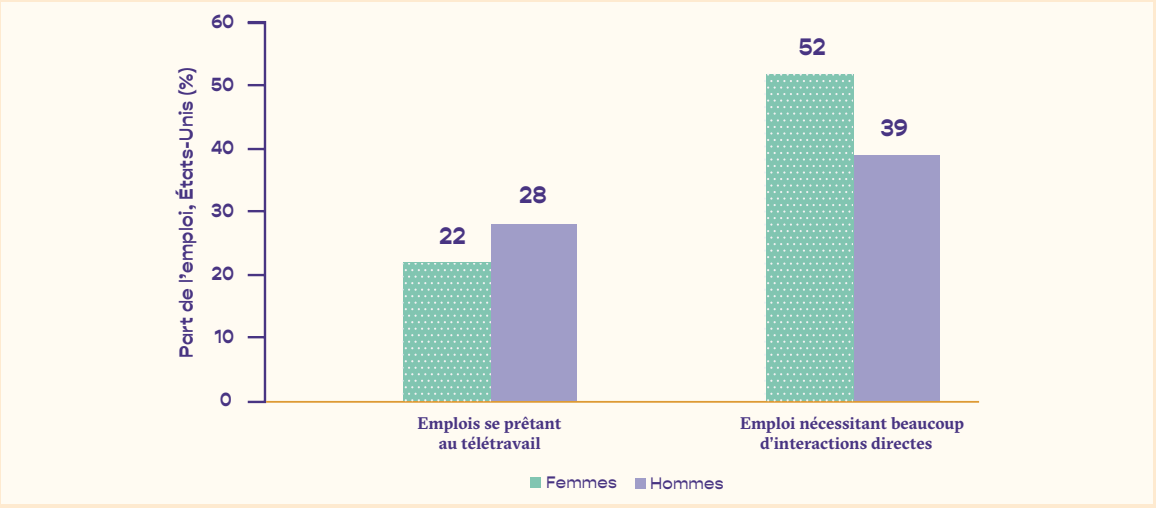
Encadré 2.6 COVID-19: Comment les interruptions de services se répercuteront sur les femmes

La forte perturbation qu'a connue le secteur des services pendant la pandémie de COVID-19 a déjà une grande incidence sur l'emploi des femmes, étant donné leur part relativement élevée dans ce secteur. Même si l'emploi des femmes est plus concentré que celui des hommes dans des secteurs relativement moins cycliques, tels que l'éducation et les soins de santé, certaines professions où la part de l'emploi féminin est élevée, comme le commerce de détail, l'hôtellerie et la restauration, ont subi des effets négatifs en raison des mesures de distanciation sociale et des restrictions en matière de mobilité imposées par les gouvernements pour lutter contre la COVID-19 (Alon *et al.*, 2020). En fait, de nombreuses femmes travaillent dans des secteurs d'activité qui nécessitent des interactions directes, comme la santé et la vente de détail, ce qui les empêche de faire du télétravail (graphique B2.6.1) (Adams-Prassl *et al.*, 2020; Avdiu et Nayyar, 2020). Les informaticiens, les spécialistes financiers, les architectes et les ingénieurs sont parmi les professions les plus propices au télétravail, mais ce sont également des activités dans lesquelles les femmes sont moins présentes. Le problème est particulièrement prononcé dans les pays en développement, où les femmes sont moins nombreuses à occuper des emplois qui permettent de travailler à distance. Beaucoup de femmes n'ont donc pas pu travailler et gagner leur vie pendant le confinement.

Les interruptions survenues dans le secteur des services ont également touché les femmes entrepreneurs. Les petites et moyennes entreprises (PME), souvent détenues par des femmes, représentent une part importante des prestataires de services. Les problèmes auxquels se heurtent actuellement de nombreuses PME, notamment des ressources financières et une capacité d'emprunt limitées, sont accentués par l'impact économique de la pandémie de COVID-19. Des enquêtes récentes confirment que de nombreuses PME, tant dans les économies développées que dans les économies en développement, ont dû faire face à une disponibilité limitée de la main-d'œuvre, à des ruptures d'approvisionnement et à des fermetures temporaires ,voire permanentes, pendant la pandémie.

La pandémie a gravement entravé le commerce des services qui nécessitent une proximité physique entre les fournisseurs et les consommateurs (OMC, 2020b). Les services qui impliquent une consommation à l'étranger, comme le tourisme, ou le mouvement temporaire

Graphique B2.6.1 Les emplois occupés par les femmes nécessitent plus d'interactions directes que ceux occupés par les hommes et offrent moins de possibilités de télétravail



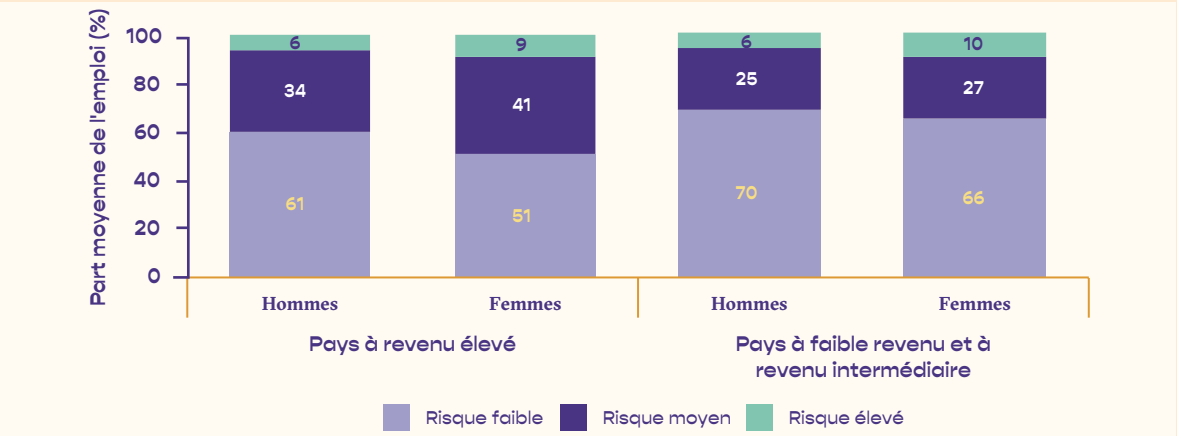
Source: OMC, 2020a, d'après des données sur le télétravail (Alon *et al.* 2020), les interactions directes (Avdiu et Nayyar 2020), et l'emploi par activités professionnelles (Département de statistique de l'Organisation internationale du Travail), https://www.ilo.org/stat/lang--fr/index.htm.

de fournisseurs de services à l'étranger, ont été directement touchés par les restrictions régionales et internationales en matière de voyages. Les femmes travaillent plus que les hommes dans le commerce des services nécessitant une proximité physique (graphique B2.6.2). Ce sont probablement les activités de services non stockables faisant l'objet d'un gros volume d'échanges, tels que les événements culturels et les activités touristiques, qui supporteront la majorité des coûts économiques dus à la COVID-19. De par leur nature, ces services ne pourront rattraper plus tard les pertes économiques accumulées pendant la pandémie.

Le tourisme, secteur dans lequel les femmes sont majoritaires, a subi les conséquences directes des restrictions en matière de mobilité adoptées à l'échelle nationale et internationale pour lutter contre la COVID-19. En conséquence, les activités touristiques se sont considérablement contractées et devraient mettre du temps à se rétablir en raison de la baisse de confiance des consommateurs et d'un maintien fort probable des restrictions du mouvement international des personnes (OMT, 2020). D'autres secteurs qui dépendent du tourisme, notamment les services de restauration et l'artisanat, ont également subi des effets négatifs. Cette situation est particulièrement difficile pour les femmes peu qualifiées ou qui travaillent dans le secteur informel, surtout dans les économies fortement tributaires du tourisme et offrant des possibilités d'emploi limitées dans d'autres secteurs.

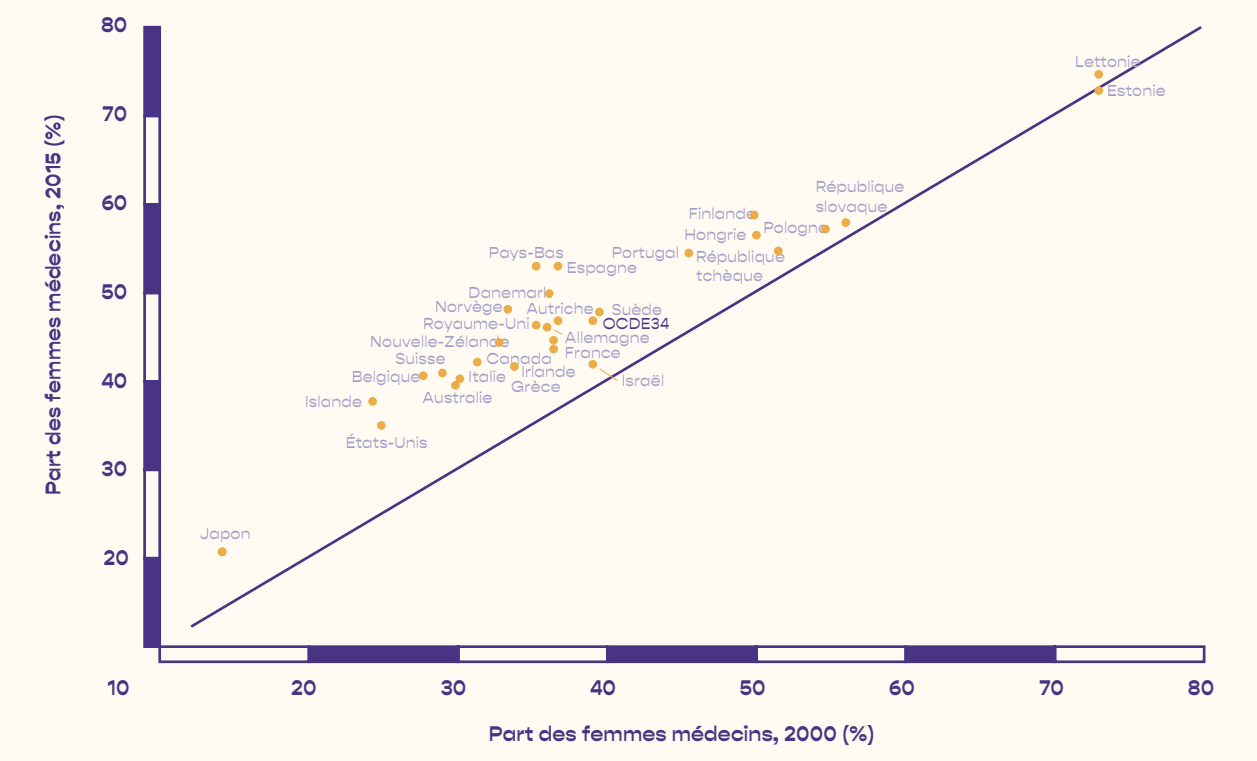
La crise de la COVID-19 a conduit les consommateurs et les fournisseurs à se repositionner et à développer leurs activités en ligne (Petro, 2020). Si les achats en ligne de certains produits, tels que les vêtements, ont diminué, ceux des denrées alimentaires, d'articles essentiels et de produits de santé et de sécurité ont sensiblement augmenté pendant les périodes de confinement partiel ou total (Nielsen, 2020). Le commerce électronique a constitué un moyen important d'atténuer l'impact de la crise dans les secteurs de la distribution et des services de détail. D'autres services, tels que l'éducation, les télécommunications, les jeux et les services audiovisuels, ont également développé leurs activités en ligne. Ces changements dans les comportements des consommateurs peuvent contribuer à une évolution à long terme vers les services en ligne. Toutefois, des compétences limitées en matière de technologies de l'information peuvent empêcher les femmes entrepreneurs et les travailleuses, en particulier dans les économies en développement, de tirer pleinement profit des technologies numériques pour atténuer les incidences économiques négatives de la pandémie.

Graphique B2.6.2 Les femmes sont souvent employées dans des secteurs de services qui subissent des perturbations plus importantes



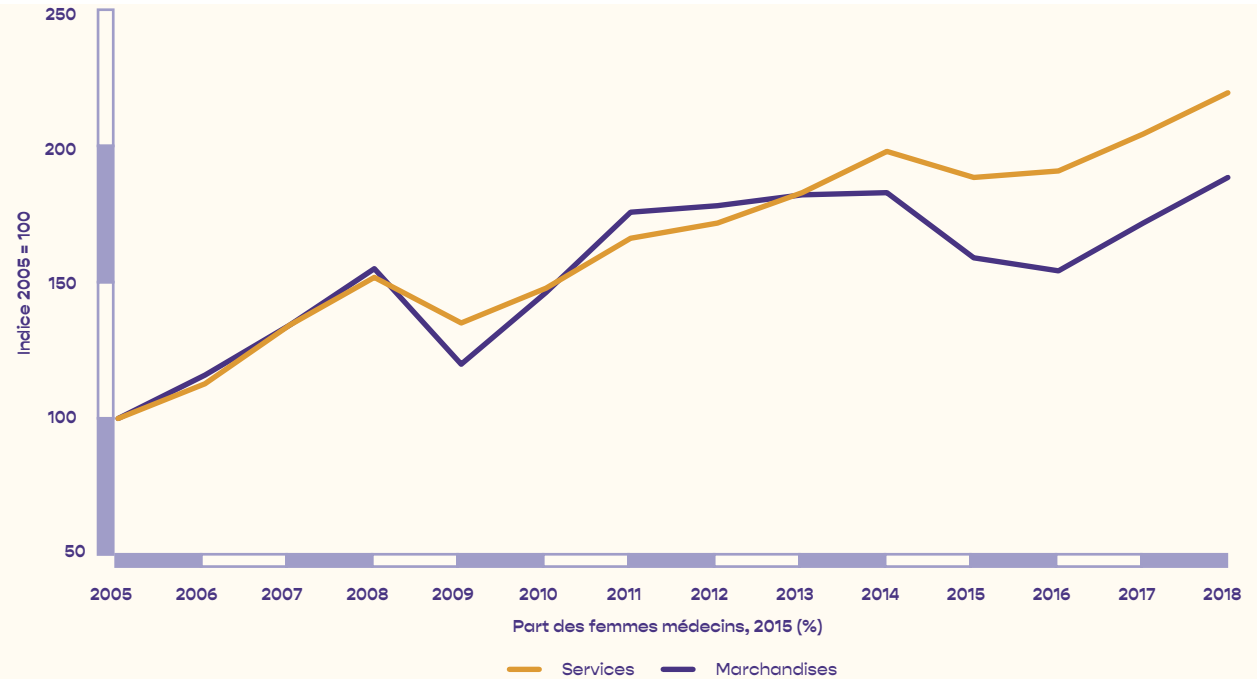
Source: OMC, 2020a, à partir de données relatives au commerce des services par mode de fourniture (TISMOS), https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/trade_datasets_f.htm.
Note: L'indice de risque de perturbation du commerce des services classe les secteurs des services en fonction de leur exposition aux restrictions de voyage et aux mesures de distanciation. Les services fortement dépendants de la consommation à l'étranger (mode 2) ou dont la fourniture nécessite le déplacement de fournisseurs à l'étranger (mode 4) sont classés comme des secteurs présentant un risque élevé. La fourniture transfrontières de services par voie informatique (mode 1) est classée comme un secteur présentant un risque relativement faible. Les loisirs et les événements sont considérés comme des secteurs présentant un risque moyen, bien qu'ils soient principalement commercialisés par le biais d'une présence commerciale (mode 3), car leur consommation est souvent limitée par des mesures de distanciation sociale.

Graphique 2.16 Les femmes représentent une part importante et croissante des médecins dans les pays de l'OCDE, 2000 par rapport à 2015



Source: Statistiques de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) sur la santé 2017.

Graphique 2.17 Le commerce des services progresse plus rapidement que le commerce des marchandises



Source: OMC, 2019.
Note: Le commerce mondial correspond à la moyenne des exportations et des importations mondiales.

Graphique 2.18 La part des entreprises gérées par des femmes est plus élevée dans le secteur des services que dans le secteur manufacturier



Source: Lan et Shepherd, 2018, d'après des données issues des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises.

La servicification permet également aux femmes de profiter davantage des gains du commerce en dehors du secteur des services. Comme la valeur des produits manufacturés et des produits agricoles dépend de plus en plus des intrants des services, les tâches physiquement exigeantes (généralement accomplies par des hommes) ont été remplacées par des tâches plus créatives et abstraites dans les entreprises manufacturières.

La servicification stimule l'esprit d'entreprise des femmes

Même si le nombre de postes de leadership pour les femmes en entreprises reste généralement faible dans le monde entier, des travaux empiriques récents font apparaître un tableau plus prometteur dans le secteur des services que dans le secteur manufacturier. La part des entreprises détenues ou gérées par des femmes est en moyenne plus élevée dans le secteur des services que dans le secteur manufacturier, une tendance qui se confirme dans toutes les régions du monde (graphique 2.18) (OMC, 2019).

La part des entreprises détenues ou gérées par des femmes augmente à mesure que le coût de la discrimination s'accroît et que les pays s'attaquent progressivement aux inégalités entre les hommes et les femmes (Lan et Shepherd, 2018). La part plus importante de ces entreprises dans le secteur des services est probablement due au fait que les femmes rencontrent moins d'obstacles pour entrer dans le secteur des services que dans le secteur manufacturier. Dans le secteur des services, la part moyenne des entreprises gérées par des femmes est plus élevée dans le commerce de détail, suivi par le tourisme, les transports et les services liés aux TIC. La part des entreprises dirigées par des femmes est plus faible dans les services de construction.

La part relativement plus élevée des entreprises détenues par des femmes dans les services par rapport aux marchandises peut s'expliquer par le fait que les exigences en matière de capital et de garantie pour démarrer une entreprise de services sont moins élevées que dans le secteur manufacturier. Le coût du financement et du stockage des stocks est plus faible dans la plupart des industries de services. La prédominance des MPME dans les services favorise donc largement la propriété d'entreprises par des femmes, car les entreprises détenues par des femmes sont souvent plus petites que celles détenues par des hommes.

Comme le fossé entre les hommes et les femmes s'agissant des exportations est plus faible dans le secteur des services que dans le secteur manufacturier, le changement structurel de l'industrie manufacturière vers les services devrait profiter relativement plus aux femmes entrepreneurs. En outre, la taille des entreprises tend à être moins importante pour l'exportation de services, selon les données des MPME françaises. Par conséquent, les contraintes qui font que les entreprises détenues par des femmes sont plus petites que les entreprises détenues par des hommes ont tendance à être moins restrictives dans le secteur des services que dans le secteur manufacturier (Carranza, Dhakal et Love, 2018; Coste et Dihel, 2013; Lan et Shepherd, 2018; Lejárraga *et al.*, 2014; OMC, 2019).

La servicification et le commerce des services profitent aux consommatrices et aux décideuses

La libéralisation du commerce et de l'investissement dans le secteur des services peut améliorer et élargir l'accès aux importations de toute une série de services à bas prix et de meilleure qualité, tels que les transports, l'énergie, les télécommunications, la finance, la santé et l'éducation. Cet accès est susceptible de profiter davantage aux consommatrices qu'aux consommateurs, car il peut les aider à surmonter les obstacles présentés plus haut dans le chapitre en ce qui concerne l'accès au financement ou aux technologies numériques.

Une plus grande concurrence dans le secteur financier permet d'accroître l'accès au crédit à des taux compétitifs. L'amélioration des services de transport et d'infrastructure peut profiter aux femmes qui ont moins accès aux transports privés et qui sont souvent plus éloignées des marchés, notamment les agricultrices des

régions rurales. Les avantages s'appliquent également aux services aux consommateurs. Il a été démontré que l'arrivée de détaillants étrangers améliore sensiblement le bien-être du ménage moyen, principalement grâce à une réduction du coût de la vie. Étant donné que les ménages dirigés par des femmes ont tendance à consacrer une plus grande part de leurs revenus à l'alimentation et aux produits de détail (voir la discussion plus haut dans le chapitre), il est probable qu'ils bénéficient davantage des importations de services aux consommateurs (Atkin, Faber et Gonzalez-Navarro, 2018).

En outre, les effets positifs de l'emploi formel créé par le commerce des services vont au-delà des seuls revenus financiers. En augmentant l'activité économique et l'indépendance financière des femmes, le commerce des services peut leur donner un rôle plus important dans les prises de décisions économiques au sein du ménage. Des données concernant l'Inde montrent que les femmes ont non seulement de meilleures perspectives d'emploi, mais aussi un niveau d'éducation plus élevé et un mariage et des naissances plus tardifs grâce aux possibilités d'emploi dans le secteur de l'externalisation des fonctions de l'entreprise et de la libéralisation des services en général (Jensen, 2012; Nano *et al.*, 2019).

Possibilités pour les femmes de participer au commerce par le biais des CVM

Les CVM sont devenues une caractéristique majeure de l'économie mondiale et elles offrent réellement aux femmes la possibilité de participer au commerce international. Les chaînes de valeur englobent toutes les personnes et toutes les activités qui interviennent dans la production d'une marchandise ou d'un service et dans ses activités d'approvisionnement, de distribution et d'après-vente. Ces activités se déroulent souvent à des stades différents dans des pays du monde entier, grâce aux progrès des technologies de l'information, de la communication et des transports ainsi qu'à la suppression des obstacles au commerce.

La première phase de développement des CVM dans les années 1990 s'est accompagnée d'une forte participation des femmes, ce qui a conduit à des théories de féminisation du commerce. La deuxième phase, en revanche, s'est accompagnée d'une participation féminine beaucoup plus faible. Il est essentiel de comprendre ce qui a motivé ces tendances divergentes afin de mieux appréhender les mesures à prendre pour que la participation aux CVM continue d'offrir des possibilités aux femmes. Cela aidera également les gouvernements à concevoir des politiques visant à garantir la résilience des femmes sur la scène internationale après la COVID-19, au cours de laquelle les travailleuses ont été plus vulnérables face aux répercussions sur les CVM (voir encadré 2.7).

Les CVM augmentent le taux d'emploi et favorisent la hausse des salaires des femmes

La première vague de participation aux CVM, axée sur l'industrie légère et le secteur agricole, semble avoir stimulé l'emploi féminin dans les pays en développement. Les entreprises ont puisé dans d'importants bassins de travailleuses auparavant sans emploi (Barrientos, 2014; Kucera et Tejani, 2014; Pickles et Godfrey, 2012; Seguino, 2000). Les secteurs d'activité participant aux CVM ont donné pour la première fois à de nombreuses femmes des économies en développement la possibilité de passer d'un travail informel à un emploi salarié (Dolan et Sorby, 2003; Maertens et Swinnen, 2009; Pickles et Godfrey, 2012).

Les CVM de la production de vêtements, de l'horticulture et de la floriculture ont été une source importante d'emplois, les femmes représentant 60% à 80% de la main-d'œuvre rien que dans le secteur des vêtements (Barrientos, 2014; Christian, Evers et Barrientos, 2013; Lopez-Acevedo et Robertson, 2016). Dans de nombreuses chaînes de valeur agricoles, les femmes travaillent en amont, dans la production, la transformation et la commercialisation sur le marché intérieur à petite échelle (Groupe de la Banque mondiale, 2018b). En Papouasie-Nouvelle-Guinée, les femmes participent directement aux étapes principales de la production et de la transformation du café et du cacao. Dans le secteur des produits frais, les femmes sont

Encadré 2.7 Conséquences de la COVID-19 sur les femmes travaillant dans les chaînes de valeur mondiales du secteur manufacturier

La COVID-19 a entraîné une forte baisse des échanges dans les secteurs manufacturiers associés à une forte participation aux chaînes de valeur mondiales

La pandémie de COVID-19 a provoqué des perturbations tant au niveau de l'offre que de la demande dans le monde entier, ce qui a eu des incidences sur la production, la consommation et le commerce, à mesure que les gouvernements imposaient des mesures de quarantaine et de distanciation sociale pour réduire la propagation du coronavirus. Les fermetures d'usines en Chine ont d'abord entraîné une baisse de l'offre de marchandises d'exportation, accompagnée d'un choc de la demande sur les grands marchés de consommation. Les consommateurs ont réduit leurs dépenses lorsqu'ils ont perdu leur emploi, réduit leurs revenus ou craint pour la stabilité de leur emploi et de leurs revenus (Muellbauer, 2020). En mars 2020, les dépenses de consommation personnelle aux États-Unis ont diminué de 7,5% par rapport au mois précédent (Bureau des analyses économiques des États-Unis).

La crise a également modifié la demande de biens de consommation, souvent produits dans des chaînes de valeur mondiales (CVM). Les importations à destination des États-Unis ont chuté dans la plupart des secteurs manufacturiers au cours du premier trimestre 2020, mais plusieurs secteurs en grande partie intégrés aux CVM ont été encore plus durement touchés (graphique B2.7.1). Les importations de cuir et de chaussures, de vêtements, de matériel de radio, de télévision et de communication, de textiles, de matériel de transport, de meubles, ainsi que de machines et matériel ont toutes diminué de 10% à 12%. Plusieurs de ces secteurs manufacturiers, en particulier les vêtements, les chaussures et les produits électroniques, se caractérisent également par une forte proportion de main-d'œuvre féminine dans les pays en développement et les pays émergents.

Le choc commercial provoqué par la COVID-19 expose les travailleuses des pays en développement à un risque plus élevé

Les femmes travaillant dans les CVM occupent une part disproportionnée des emplois peu

Crédit: ©Sk Hasan Ali/Shutterstock.com. Reproduction autorisée; une autorisation est nécessaire pour toute autre utilisation.

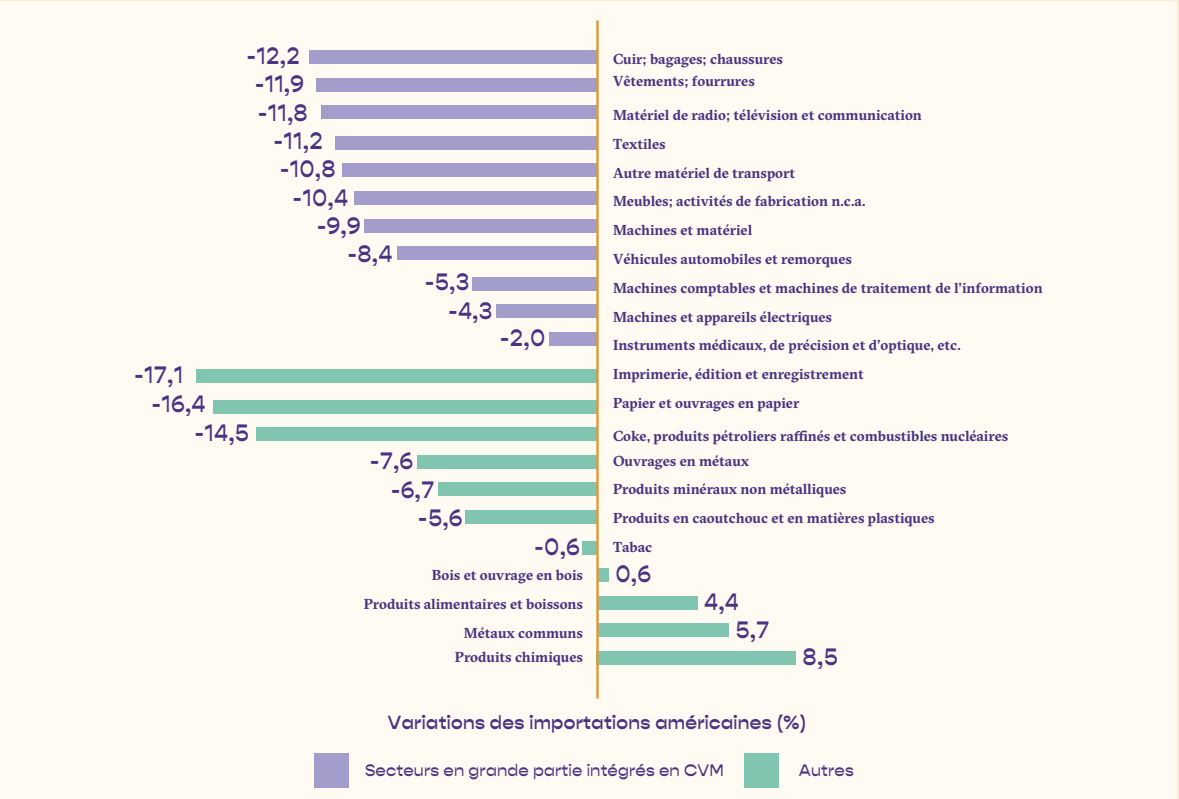


qualifiés et mal rémunérés et elles peuvent donc être particulièrement vulnérables aux chocs de l'offre et de la demande. Du côté de la demande, la baisse des importations américaines en provenance de certains pays en développement et pays émergents a été légèrement plus importante dans les secteurs qui emploient une grande proportion de femmes dans les entreprises participant à des CVM (graphique B2.7.2); les trois secteurs où les femmes sont le plus fortement représentées – les vêtements, le matériel de radio, de télévision et de communication, ainsi que le cuir et les chaussures – ont connu une forte baisse des importations américaines en provenance de ces pays.

Du côté de l'offre, la contraction des exportations chinoises au cours du premier trimestre 2020 a été forte dans les secteurs des vêtements et de la chaussure, qui emploient une grande partie de la main-d'œuvre féminine travaillant dans les CVM dans les pays de destination (graphique B2.7.3). Les pénuries d'approvisionnement qui en ont résulté ont eu une incidence directe sur la production des entreprises participant à des CVM dans les pays en amont et en aval de la chaîne de valeur, puis finalement un impact sur l'emploi féminin. Les exportations chinoises de vêtements et de fourrures, de cuir et de chaussures, et de textiles ont chuté de 13% à 22% par rapport à 2019. Les chocs de l'offre et de la demande ont touché les femmes travaillant dans le secteur des vêtements, avec d'énormes pertes d'emplois déjà documentées pour les travailleuses de ce secteur au Bangladesh et au Viet Nam (Nilsson et Terazono, 2020; Paton, 2020).

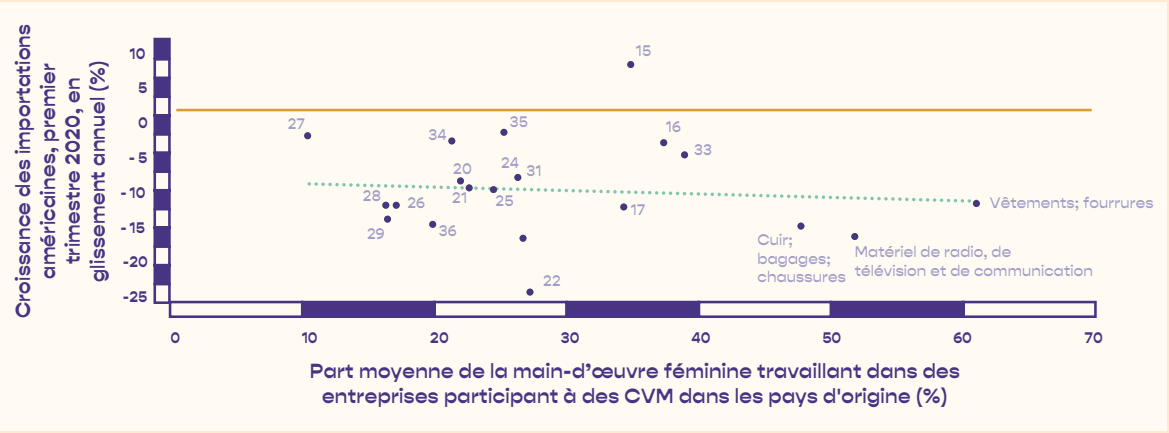
Trois effets cumulatifs risquent d'amplifier les effets négatifs que pourrait avoir la COVID-19 sur les femmes qui travaillent dans les CVM.

Graphique B2.7.1 La baisse des importations américaines a été forte dans de nombreux secteurs manufacturiers en grande partie intégrés aux CVM, premier trimestre 2020



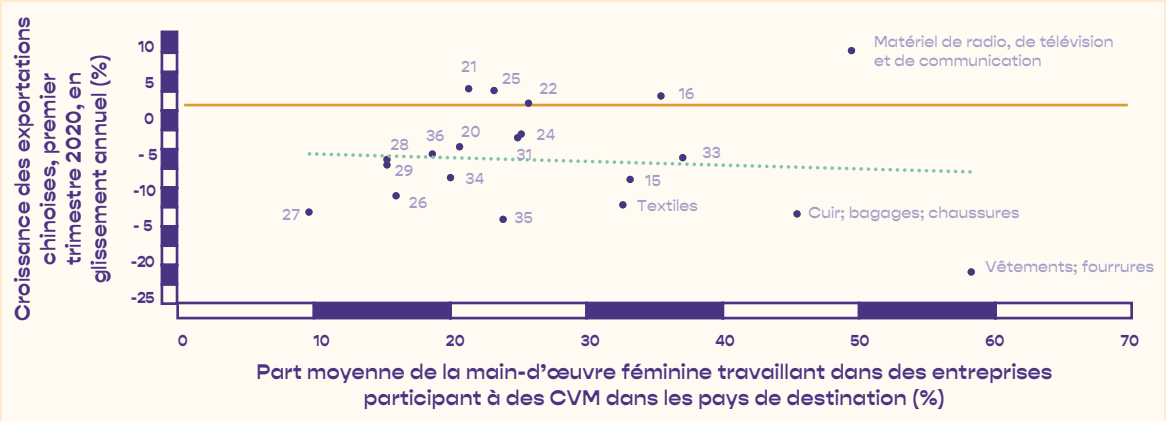
Source: Calculs effectués par la Banque mondiale à partir des données mensuelles sur les importations américaines de marchandises communiquées par le Bureau du recensement des États-Unis.
Note: La croissance des importations est calculée sur la base de la valeur des importations du secteur entre janvier et mars 2020 par rapport à la valeur sur la même période en 2019. CVM = chaîne de valeur mondiale; n.c.a. = non classé ailleurs.

Graphique B2.7.2 Les importations américaines de produits manufacturés en provenance de certains pays ont connu des baisses légèrement plus importantes dans les secteurs qui emploient une forte proportion de la main-d'œuvre féminine travaillant au sein des CVM dans les pays d'origine, premier trimestre 2020



Source: Banque mondiale.
Note: Analyse fondée sur les importations américaines en provenance de certains pays. L'analyse exclut le coke et les combustibles ainsi que les produits alimentaires et les boissons, mais la corrélation négative est toujours valable lorsqu'ils sont inclus. CVM = chaîne de valeur mondiale.

Graphique B2.7.3 Les exportations chinoises de produits manufacturés vers certains pays ont fortement diminué dans les secteurs des vêtements et de la chaussure qui emploient une grande partie de la main-d'œuvre féminine travaillant au sein des CVM dans les pays de destination, premier trimestre 2020



Source: Calculs effectués par la Banque mondiale à partir des données mensuelles sur les exportations chinoises communiquées par les douanes chinoises via la base de données World Integrated Trade Solution.
Note: L'analyse exclut le coke et les combustibles ainsi que les produits alimentaires et les boissons, mais la corrélation négative est toujours valable lorsqu'ils sont inclus. CVM = chaîne de valeur mondiale.

Premièrement, les effets directs du choc commercial peuvent se répercuter tout au long des chaînes d'approvisionnement et toucher davantage de femmes, à l'échelle tant nationale que transnationale. Deuxièmement, le déclin du commerce touche également les femmes qui travaillent dans les services logistiques ou d'autres services fournis aux entreprises incorporés dans les marchandises et les femmes qui travaillent dans la distribution au détail sur les marchés de consommation. Enfin, la vulnérabilité des femmes peut être exposée plus fortement à long terme si les entreprises dominantes décident de déplacer certaines parties de leur production vers des marchés de consommation plus importants ou d'automatiser certaines tâches en vue d'économiser de la main-d'œuvre au sein des chaînes d'approvisionnement (Seric et Winkler, 2020).

majoritaires dans la production, la récolte, le tri, l'emballage, le transport vers les marchés locaux et, dans certains cas, les premières étapes du transport jusqu'aux bords de route ou vers des marchés plus éloignés (Banque mondiale, 2014b). Les chaînes de valeur des secteurs des vêtements et des produits électroniques au Viet Nam emploient de plus en plus de femmes (voir encadré 2.8). L'emploi des femmes dans les CVM ne se limite pas au secteur manufacturier. Tous les segments de la chaîne de valeur hôtelière en Géorgie, par exemple, ont un niveau élevé de participation féminine (Groupe de la Banque mondiale, 2017).

Les entreprises qui sont plus susceptibles de participer aux CMV présentent une proportion plus élevée de main-d'œuvre féminine. Dans le monde entier, les entreprises exportatrices et importatrices ont tendance à employer plus de femmes que les entreprises qui ne participent pas aux CVM (graphique 2.19). Les entreprises à capitaux étrangers ainsi que celles qui exportent ou importent ont également une part de main-d'œuvre féminine plus élevée en moyenne que les autres, mais la relation est plus forte pour celles qui participent aux CVM. D'une manière plus générale, les entreprises qui importent et exportent et qui sont à capitaux étrangers ont souvent une plus grande part de main-d'œuvre féminine (Shepherd et Stone, 2012).

Les emplois liés aux CVM peuvent également avoir des effets positifs et indirects sur les femmes en ce qui concerne la prise de décisions. Dans les villages au Bangladesh, par exemple, les jeunes femmes des villages qui participent aux chaînes de valeur du textile retardent les moments du mariage et de la grossesse. En outre, les jeunes filles bénéficient d'une année et demie de scolarité supplémentaire (Heath et Mobarak, 2015).

L'IED lié aux CVM est souvent un avantage pour les travailleuses

L'IED est un élément essentiel des CVM. Une répercussion positive du développement des CVM impulsé par l'IED est l'amélioration des conditions de travail pour les femmes. L'IED peut réduire les écarts entre les hommes et les femmes, car les entreprises étrangères peuvent mettre en œuvre leur propre culture d'entreprise dans les sociétés qu'elles ont acquises. Si les flux d'investissements étrangers proviennent de pays où les écarts entre les hommes et les femmes sont moindres,

Encadré 2.8 Emplois et revenus des femmes dans le secteur des exportations au Viet Nam

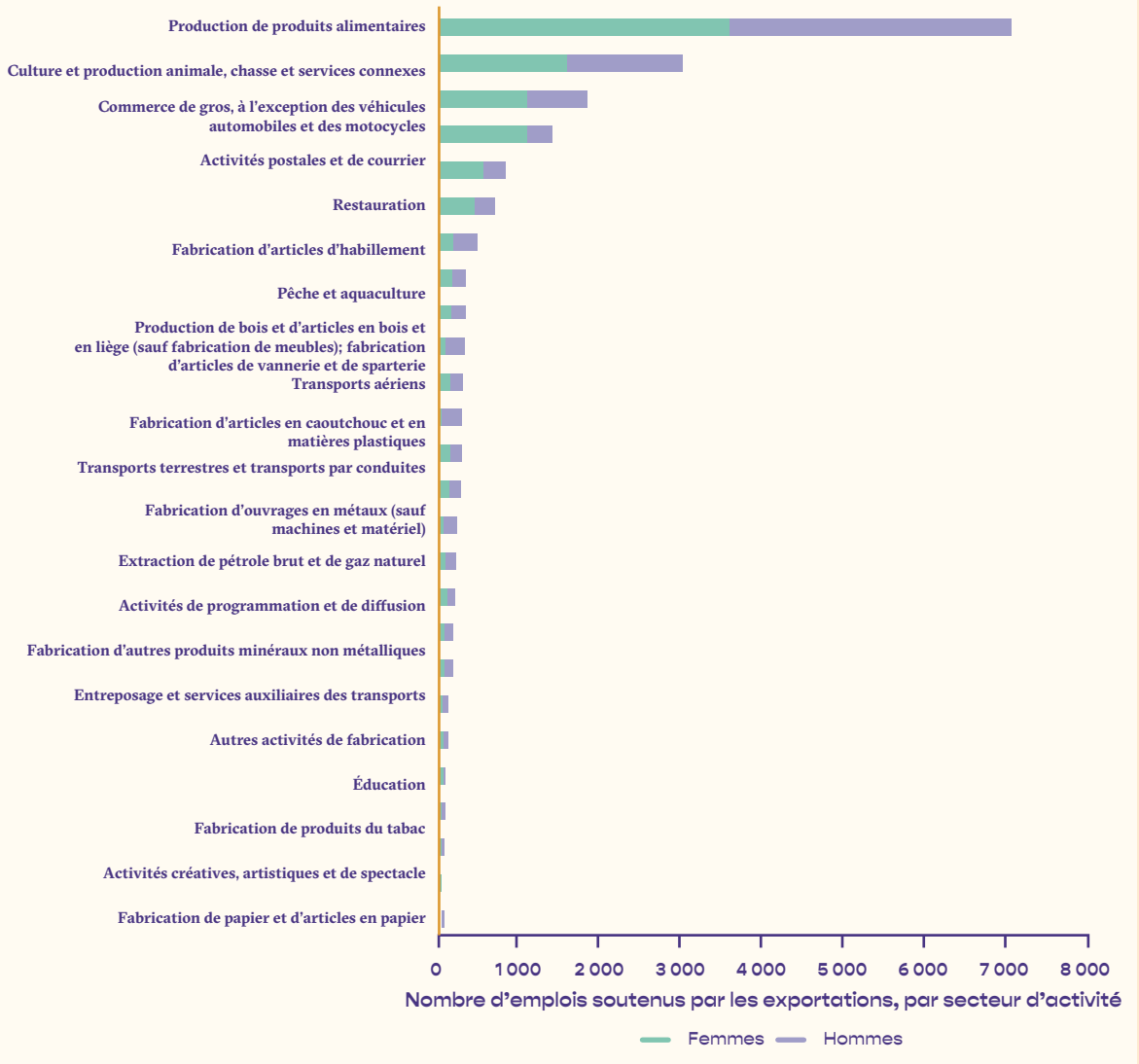
Le Viet Nam a su s'intégrer dans l'économie mondiale et c'est aujourd'hui l'une des économies les plus ouvertes au commerce dans le monde. En outre, l'économie vietnamienne a réussi à s'intégrer dans un certain nombre de chaînes de valeur mondiales (CVM), notamment dans les secteurs de l'automobile, des vêtements, des technologies de l'information et de la communication, et de l'agroalimentaire. Cette intégration a été importante pour la croissance économique, la création d'emplois et la réduction de la pauvreté. La croissance des exportations du Viet Nam a également été favorable aux femmes, en termes d'emplois et de revenus.

Les activités d'exportation où les femmes sont les plus fortement représentées – mesurées par la part des emplois féminins dans le total des emplois axés sur l'exportation – sont les services: les activités postales et de courrier, l'éducation et la restauration. Les femmes représentent plus de 65% des emplois soutenus par les exportations de ce secteur. Près d'un tiers (28%) des secteurs d'exportation ont un taux de main-d'œuvre féminine supérieur à 50%. Les transports terrestres, l'extraction de minerais métalliques et la fabrication de meubles destinés à l'exportation sont les secteurs où la main-d'œuvre féminine est la moins répandue.

L'emploi féminin a augmenté plus rapidement que l'emploi masculin dans les provinces vietnamiennes où la participation aux CVM s'est le plus développée, notamment dans les secteurs des vêtements et des produits électroniques, où l'assemblage de nombreuses petites pièces doit être fait manuellement. Dans les provinces, une augmentation d'un point de pourcentage de la part des entreprises qui participent aux CVM est accompagnée d'une augmentation de 3,2% de l'emploi féminin et de 2,1% de l'emploi masculin (Banque mondiale, 2019).

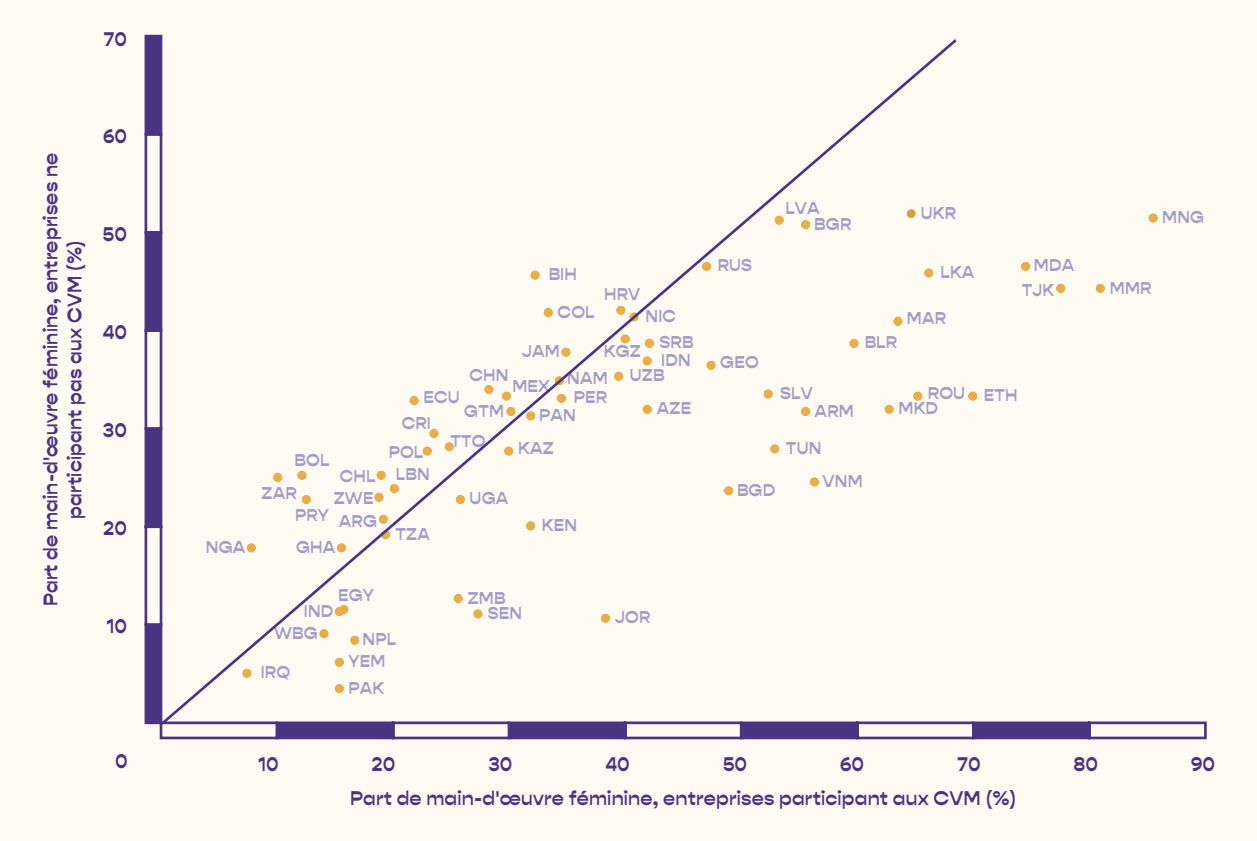
En termes d'emploi total, les secteurs d'exportation les plus importants pour l'emploi féminin en 2012 étaient la production de produits alimentaires et de boissons et le commerce de gros (graphique B2.8.1). La culture et la production animale sont également des secteurs importants pour l'emploi des femmes non qualifiées.

Graphique B2.8.1 L'emploi féminin soutient les exportations du Viet Nam



Source: Hollweg, 2017, d'après les données issues des tableaux des entrées-sorties du Viet Nam pour 2012 et des données issues d'une enquête sur la population active.
Note: Le graphique montre l'analyse de 2012 fondée sur les codes à deux chiffres de la Classification internationale type des industries (CITI, rev. 4).

Graphique 2.19 Les entreprises qui participent aux CVM emploient plus de femmes que les entreprises n'y participant pas



Source: Rocha et Winkler, 2019, d'après des données issues des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises.
Note: Chaque point correspond à une observation (pays-année). L'axe des x représente la part des femmes dans l'ensemble des travailleurs, pondérée en fonction de l'emploi, au sein des entreprises qui exportent et importent (et qui participent aux CVM) pour chaque pays et chaque année. L'axe des y indique la part des femmes dans l'ensemble des travailleurs, pondérée en fonction de l'emploi, dans les entreprises qui n'exportent pas et n'importent pas (et qui ne participent pas aux CVM). Pour une liste des codes de pays, voir https://www.iso.org/obp/ui/fr/#search.

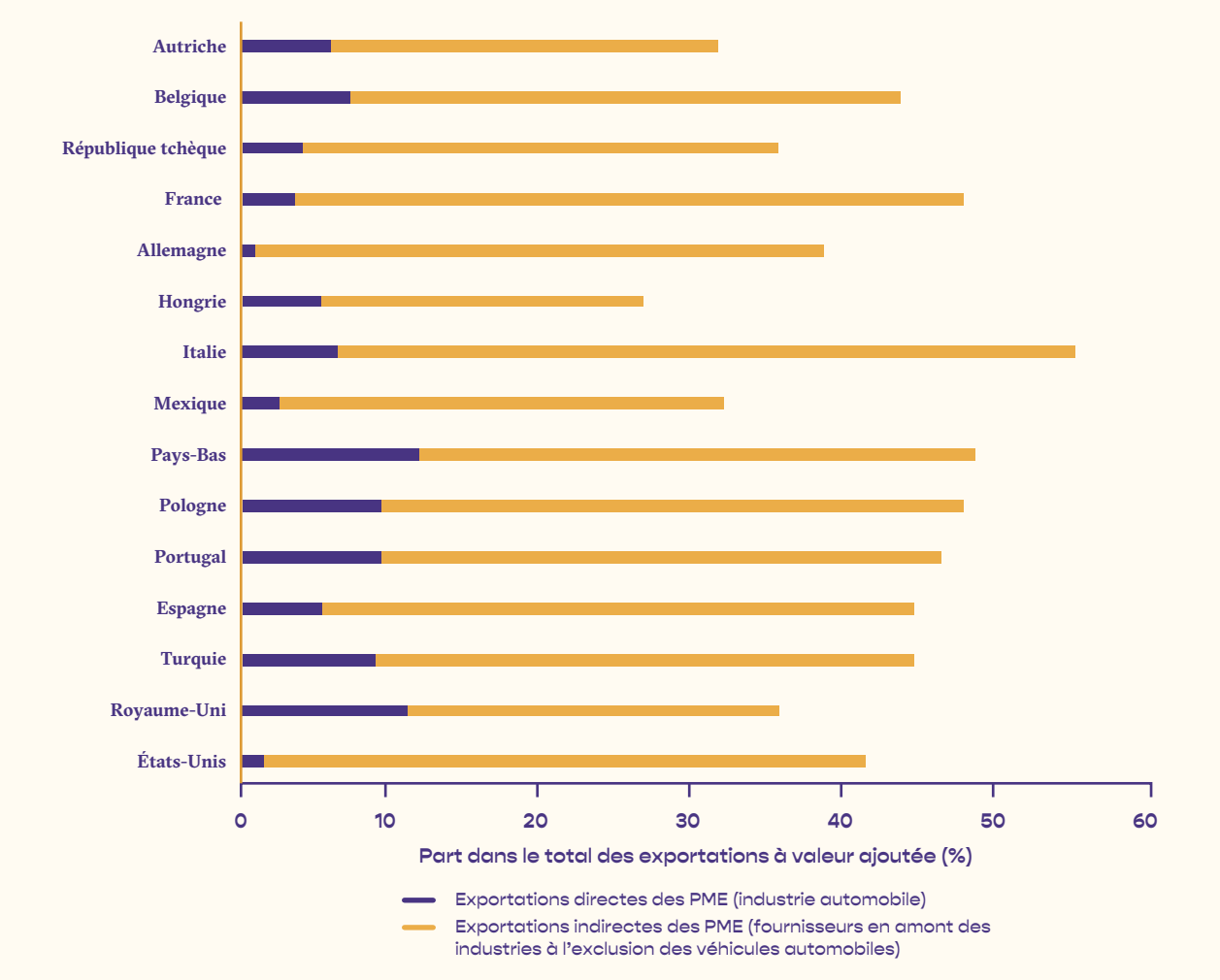
un transfert de la culture d'entreprise et des régimes d'avantages sociaux est à même de réduire les écarts entre les hommes et les femmes dans le pays d'accueil.

Des données en provenance du Japon donnent à penser que les filiales étrangères en activité dans ce pays ont une proportion plus élevée de femmes parmi leurs employés et sont plus susceptibles de proposer des conditions de travail flexibles, du télétravail et des subventions pour la garde d'enfants (Kodama, Javorcik et Abe, 2018). Des données en provenance de Chine montrent aussi que cet effet est dû aux filiales étrangères de pays où l'écart entre les hommes et les femmes est moins important et constatent même des retombées positives sur les entreprises d'un même secteur ou d'une même ville (Tang et Zhang, 2017). Une étude sur l'Estonie, cependant, révèle que les multinationales, tout comme les entreprises commerciales, présentent un écart de rémunération entre les hommes et les femmes plus important (Vahter et Masso, 2019).

Les femmes propriétaires de petites entreprises peuvent tirer profit des CVM

Les CVM permettent aux MPME détenues par des femmes d'accéder indirectement aux marchés étrangers en approvisionnant les exportateurs nationaux, ce qui contribue à réduire les coûts fixes de l'exportation. Les MPME représentent une part importante de l'activité économique dans les pays développés comme dans les pays en développement, et on estime qu'elles représentent plus de la moitié de tous les emplois formels dans le monde (OCDE et Groupe de la Banque mondiale,

Graphique 2.20 Les PME participent activement aux CVM par le biais des exportations indirectes et des grandes entreprises



Source: OMC, 2016, d'après des données issues de la base de données de l'Organisation de coopération et de développement économiques (Statistiques structurelles et démographiques des entreprises).
Note: Estimations pour 2009 basées sur l'industrie automobile. PME = petite et moyenne entreprise.

2015; OMC, 2016). Comme les femmes ont tendance à diriger de petites entreprises, les CVM peuvent représenter un gain particulier pour les femmes en intégrant les MPME dans les chaînes d'approvisionnement des pays développés et des pays en développement.

La participation des MPME aux CVM consiste principalement en une contribution indirecte aux exportations plutôt qu'en des exportations directes (graphique 2.20) (OCDE et Groupe de la Banque mondiale, 2015). L'entreprise multinationale américaine type achète pour plus de 3 milliards d'USD d'intrants nationaux à plus de 6 000 MPME, soit près de 25% du total des intrants achetés par ces entreprises (Slaughter, 2013). D'après des estimations concernant les États-Unis, la part des exportations des MPME est passée en 2007 d'environ 28% (en exportations brutes) à 41% (en exportations à valeur ajoutée) si l'on tient compte de ces exportations indirectes (USITC, 2010).

Les MPME des pays les moins avancés exercent principalement leurs activités dans l'économie informelle, et leur participation aux CVM est concentrée dans le secteur agricole ainsi que dans les activités manufacturières et les services à très faible valeur ajoutée et à forte intensité de main-d'œuvre, où les coûts d'entrée sont plus faibles. Les MPME des pays à revenu intermédiaire et à revenu élevé



Crédit: © fizkes/Shutterstock.com.
Reproduction autorisée; une autorisation est nécessaire pour toute autre utilisation.

exercent leurs activités à la fois dans le segment à faible valeur ajoutée du spectre et dans des créneaux spécialisés et à haute qualification.

L'intégration dans les CVM aide également les MPME à surmonter les contraintes financières. Les femmes étant davantage limitées en matière de crédit, l'intégration est une autre forme d'avantage que les CVM peuvent tout particulièrement leur offrir. Des données empiriques récentes révèlent que les PME italiennes participent aux chaînes d'approvisionnement pour surmonter les pénuries de liquidités, en particulier pour les entreprises dont le crédit est plus souvent rationné ou qui ont des relations moins solides avec les banques. Les avantages sont encore plus importants lorsque ces PME entretiennent des relations avec des partenaires commerciaux importants et internationaux qui peuvent leur accorder des crédits par le biais, par exemple, de programmes de paiement différé (Minetti *et al.*, 2019).

Les CVM relient les petites exploitantes agricoles aux marchés étrangers

En reliant les petites exploitantes agricoles aux chaînes de valeur régionales, les chaînes de valeur agricoles peuvent soutenir les activités de développement économique respectueuses de l'égalité hommes-femmes. Dans les chaînes de valeur régionales agricoles en Afrique australe, l'emploi des hommes et des femmes est essentiellement informel, avec une proportion plus élevée de femmes employées de manière informelle, selon des données provenant de Madagascar, d'Afrique du Sud et du Zimbabwe. Dans de nombreuses chaînes de valeur agricoles, les femmes travaillent en amont dans la production, la transformation et la commercialisation sur le marché intérieur à petite échelle.

L'intégration dans les chaînes de valeur peut jouer un rôle important dans l'évolution des mesures d'incitation à la production de cultures marchandes en donnant accès aux marchés étrangers et en créant des relations avec les entreprises dominantes qui améliorent la disponibilité des intrants, tels que les semences à haut rendement, les engrais et les pesticides. Des intrants de meilleure qualité favorisent le passage à l'agriculture commerciale, ce qui profite aux femmes qui ont généralement moins accès à des intrants de haute qualité (voir encadré 2.5). Le passage du maïs aux fèves de soja en Zambie par l'intégration dans les chaînes de valeur régionales en Afrique australe est un exemple de ce qu'il est possible d'accomplir. Même si les grands exploitants agricoles ont été les principaux producteurs de fèves de soja en Zambie au cours de la période 2006-2017, les petits exploitants, dont beaucoup sont des femmes, ont considérablement augmenté

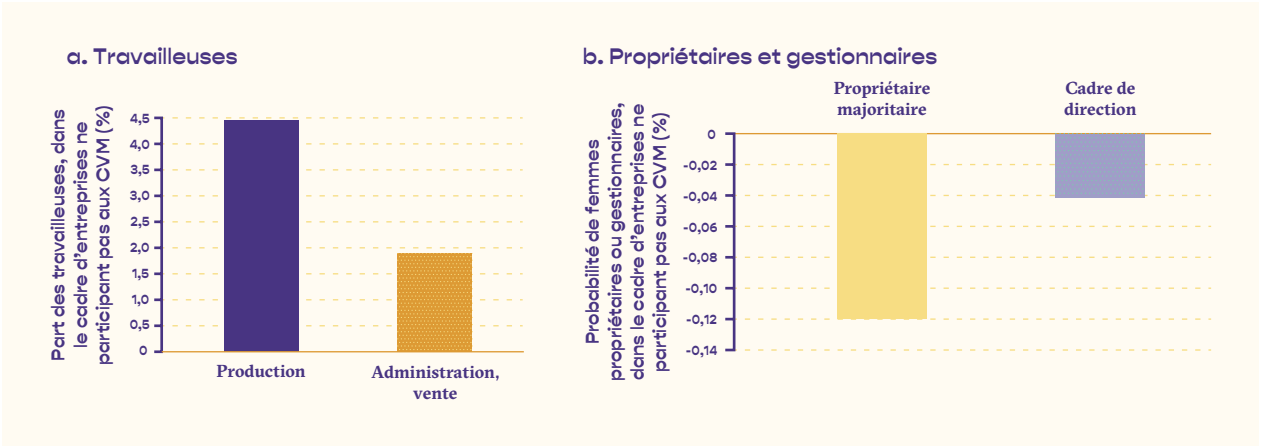
leur production et représentaient environ 43% de la production totale en 2017, contre moins de 5% au milieu des années 2000.

Une montée en gamme dans les CVM peut améliorer la condition des femmes qui y participent

De nombreux pays en développement cherchent à monter en gamme dans les CVM en se tournant vers des activités à forte valeur ajoutée. Compte tenu des écarts qui existent entre les hommes et les femmes dans ces segments, ce changement pourrait avoir des retombées sur la participation des femmes.[8] L'analyse selon le genre fait ressortir généralement qu'au fur et à mesure que les pays modernisent leurs économies pour en faire des segments industriels de haute technologie et à forte intensité de capital pour le marché d'exportation, la proportion de femmes employées a tendance à diminuer.[9] Ce schéma reflète la façon dont les travailleuses sont souvent intégrées dans les composantes en amont et à faible valeur ajoutée des chaînes de valeur. La corrélation positive entre la participation aux CVM et la proportion de main-d'œuvre féminine se situe dans les emplois de production (graphique 2.21, groupe a), alors que les hommes sont davantage présents tant dans les segments plus techniques des CVM que dans des fonctions de prise en charge et de gestion (graphique 2.21, groupe b).

Plusieurs facteurs contribuent à cette tendance. Par exemple, dans le cas des centres d'appel en République arabe d'Égypte, l'accès limité à l'éducation, à la formation, aux promotions et aux réseaux fait qu'il est difficile pour les femmes de tirer parti de la demande croissante de compétences techniques supérieures (Ahmed, 2013). La montée en gamme de produits dans des domaines nécessitant des compétences techniques plus élevées limite l'avancement des femmes en raison des diverses contraintes auxquelles elles sont confrontées. Bien que la concentration de femmes dans les centres d'appel égyptiens soit globalement élevée, elles occupent 40% à 69% des activités de moindre valeur. Dans les domaines de la chaîne de valeur des centres d'appel plus exigeants sur le plan des compétences, la part de l'emploi des femmes tombe à un taux de 10% à 38%.

Graphique 2.21 Les femmes sont plus susceptibles de travailler à la production que de posséder ou de gérer des entreprises participant aux CVM



Source: Rocha et Winkler, 2019, d'après des données issues des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises.
Note: Les exportateurs sont des entreprises dont la part des exportations (directes ou indirectes) représente au moins 10% des ventes totales. Les importateurs sont des entreprises dont la part des intrants importés représente au moins 10% du total des intrants. Les participants aux CVM sont des entreprises classées à la fois comme exportateurs et comme importateurs. Le groupe a représente le coefficient des estimations de la part de la main-d'œuvre féminine (qui travaille à la production/qui ne travaille pas à la production) sur une variable binaire si l'entreprise participe aux CVM en tenant compte de l'intensité du capital, des ventes et de la productivité totale des facteurs, ainsi que des effets fixes par pays-secteur, région infranationale et par année. Le groupe b représente le coefficient d'estimation selon qu'une entreprise est détenue majoritairement par des femmes ou qu'elle est dirigée par une femme, sur une variable binaire si l'entreprise participe aux CVM en tenant compte des effets fixes par pays-secteur, région infranationale et par année.

Les exemples du Costa Rica et de la République dominicaine montrent toutefois qu'il n'en est pas toujours ainsi. La modernisation du secteur des dispositifs médicaux n'a pas nui à la participation des femmes et a permis d'améliorer la qualité des emplois. L'entrée dans le secteur des dispositifs médicaux et d'autres industries de haute technologie à partir de secteurs à faible valeur ajoutée tels que l'habillement et l'agriculture leur a ouvert une voie pour bénéficier de recettes d'exportation plus élevées. Alors que l'habillement et l'agriculture se caractérisent par une forte main-d'œuvre féminine, mais avec des emplois de faible qualité et mal payés, les CVM des dispositifs médicaux ont permis de créer de meilleurs emplois pour les femmes avec des salaires plus élevés et une plus grande sécurité d'emploi dans un secteur qui reçoit des recettes d'exportation nettement plus importantes (encadré 2.9).

La discrimination juridique et l'inégalité globale entre les hommes et les femmes sont plus faibles dans les pays qui se spécialisent dans des étapes plus sophistiquées au sein des CVM (graphique 2.22; et voir graphique 1.3). Bien qu'il ne s'agisse que d'une corrélation, cette constatation pourrait indiquer que la montée en gamme dans les CVM entraîne une plus forte demande de main-d'œuvre qualifiée. La discrimination fondée sur le sexe devient donc plus coûteuse parce qu'elle restreint artificiellement l'offre de compétences dans l'économie.

Encadré 2.9 Emploi féminin et montée en gamme dans la chaîne de valeur mondiale des dispositifs médicaux au Costa Rica et en République dominicaine

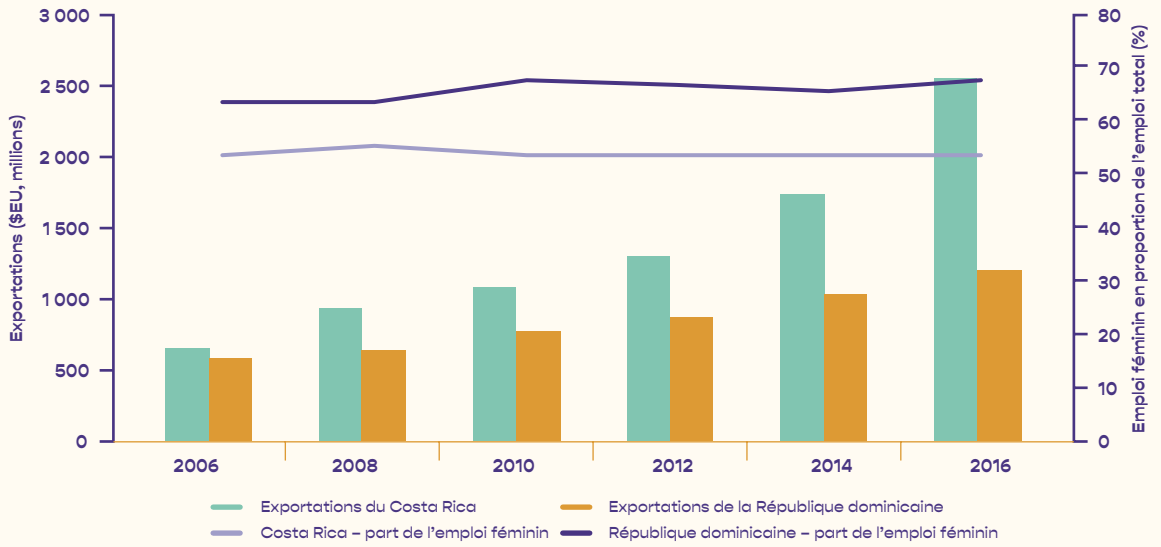
Le secteur des dispositifs médicaux est un secteur manufacturier de haute technologie et à forte valeur marchande qui offre des emplois bien rémunérés. La main-d'œuvre est composée de travailleurs qualifiés et semi-qualifiés qui occupent des emplois permanents au sein des entreprises, par opposition aux contrats de travail conclus dans d'autres secteurs (Bamber et Hamrick, 2019). La qualité de la main-d'œuvre joue un rôle essentiel dans la mondialisation de l'industrie, et le capital humain a été identifié dans certains cas comme le facteur le plus important dans le choix d'un site (Kimelberg et Nicoll, 2012).

L'expérience du Costa Rica et de la République dominicaine montre comment la dynamique hommes-femmes peut évoluer dans cette chaîne de valeur mondiale. Chacun de ces pays est un producteur émergent au sein du secteur, même s'ils ont plus de 10 ans d'expérience. En outre, chaque pays se développe et monte en gamme dans la chaîne de valeur avec de nouvelles activités, de nouvelles catégories de produits, ou les deux.

Les femmes représentent plus de la moitié des emplois dans ce secteur au Costa Rica et en République dominicaine, ce qui est considérablement plus élevé que dans l'ensemble du secteur manufacturier et dans les zones industrielles d'exportation. Ces emplois essentiellement féminins sont également bien rémunérés même s'ils se situent principalement dans les phases de production. Ils sont durables et se caractérisent par des contrats permanents à long terme et des salaires supérieurs à la moyenne.

Il est important de noter que les deux pays ont maintenu des niveaux élevés de participation des femmes au fil du temps, parallèlement à une croissance considérable des exportations et des salaires (graphique B2.9.1). Globalement, les salaires ont augmenté de 78% au Costa Rica (entre 2005 et 2011) et de 27% en République dominicaine pour les emplois dans la production et de 30% pour les emplois techniques (entre 2006 et 2016) (calculés en dollars américains courants). Les augmentations de salaire moyennes des premiers investisseurs

Graphique B2.9.1 Une participation féminine forte et durable aux CVM des dispositifs médicaux



Source: Bamber et Hamrick, 2019, d'après des données issues du CNFZE, de la PROCOMER et de la base Comtrade de l'ONU.
Note: CVM = chaîne de valeur mondiale.

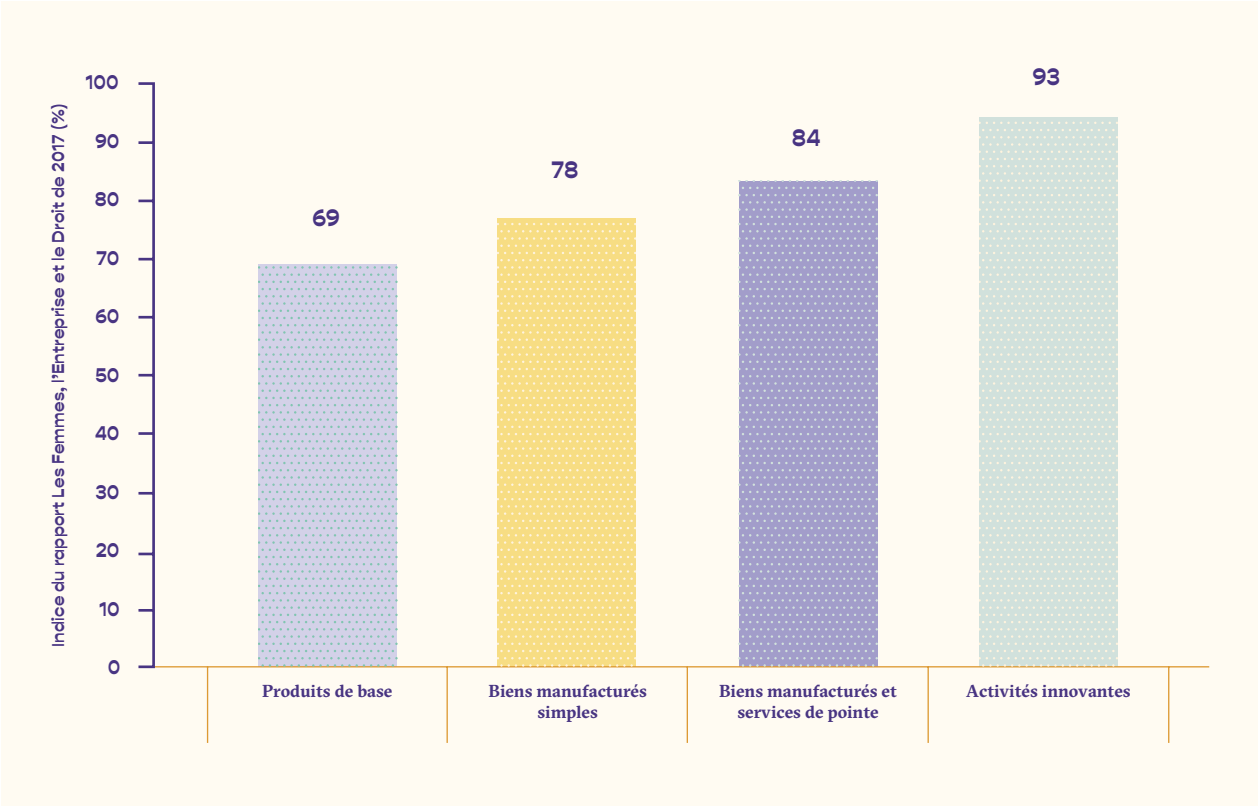
en République dominicaine ont été encore plus prononcées, s'élevant à 94% et 47% respectivement. De 2006 à 2016, les exportations relatives à ce secteur à partir du Costa Rica et de la République dominicaine ont respectivement augmenté de 296% et 131%.

La participation des femmes s'est maintenue au fur et à mesure que le secteur s'est enrichi de nouveaux produits de plus grande valeur, malgré des différences selon les segments de la chaîne de valeur. Les grandes multinationales de montage ont été les principaux moteurs de la croissance des exportations et de la création d'emplois féminins, tandis que les petits investisseurs et les fabricants de composants ont employé une proportion de main-d'œuvre féminine comparativement plus faible. La proportion d'emploi féminin varie en fonction des catégories de produits , les dispositifs thérapeutiques plus sophistiqués offrant plus de possibilités aux femmes que les dispositifs médicaux jetables.

Dans le cas du Costa Rica, les analyses de données collectées au niveau des entreprises confirment la participation croissante des femmes à mesure de la montée en gamme des produits, passant des dispositifs jetables (par exemple, les cathéters) à des instruments médicaux et des dispositifs thérapeutiques plus sophistiqués. Globalement, la proportion d'emplois féminins a augmenté avec la montée en gamme des produits en 2011 – 51% pour les produits jetables contre 52% pour les instruments et 59% pour les dispositifs thérapeutiques.

Dans les deux pays, des politiques tenant compte des différences entre les hommes et les femmes en ce qui concerne l'accès à l'éducation et des approches favorables au congé maternité ont contribué à une participation continue des femmes.

Graphique 2.22 Les pays situés à des points élevés de la trajectoire de montée en gamme dans les CVM affichent une plus grande égalité juridique



Source: Calculs de la Banque mondiale sur la base des définitions des groupes taxonomiques des CVM introduites à la Banque mondiale en 2019, et données du rapport Les femmes, l'Entreprise et le Droit.
Note: CVM = chaîne de valeur mondiale.

Possibilités pour les femmes en matière de commerce grâce à la technologie numérique

La technologie numérique apporte au commerce mondial des forces de transformation qui ont le potentiel d'améliorer la condition des femmes. Les technologies numériques peuvent renforcer l'autonomisation sociale et économique des femmes en créant de nouvelles possibilités d'emploi et de création d'entreprises, en supprimant les obstacles au commerce auxquels elles sont confrontées, en améliorant l'accès au financement et à l'éducation, en leur accordant plus de temps libre et en leur permettant de mieux se faire entendre et de mieux s'exprimer.

Les femmes chefs d'entreprise doivent relever plus de défis que les hommes pour accéder aux services de soutien dont elles ont besoin pour se développer, tels que l'accès aux réseaux, à la formation, au financement et aux marchés (ITC, 2017; OMC, 2018). Les technologies numériques telles que les plates-formes de commerce électronique ont le potentiel de combler ce fossé en rapprochant les productrices et les commerçantes des marchés, en offrant aux consommatrices une plus grande variété de produits à des coûts plus bas et en facilitant l'emprunt pour les femmes entrepreneurs. Les technologies numériques, telles que les plates-formes en ligne, peuvent améliorer l'éducation des femmes et leur permettre de tirer parti de leurs avantages comparatifs et de surmonter une série d'obstacles dans les modes traditionnels de commerce. Plus précisément, les technologies renforcent la participation des femmes au commerce

en réduisant le coût du commerce, en ouvrant de nouvelles possibilités pour le commerce des services, en permettant aux femmes de mieux exploiter leurs compétences et en leur facilitant l'accès au financement. Les nouvelles technologies augmentent également la demande de main-d'œuvre féminine et réduisent les contraintes de temps et de mobilité.

Les technologies numériques contribuent à l'autonomisation des femmes qui détiennent des entreprises

La technologie réduit les coûts d'information et de transaction liés au commerce transfrontières. Un accès plus facile aux renseignements sur les marchés au moyen d'une technologie simple, comme les téléphones mobiles, peut réduire les différences régionales de prix dans les pays en développement, en particulier sur les marchés agricoles (Aker et Mbiti, 2010; Bernard *et al*., 2007). Cette facilité d'accès profiterait probablement aux femmes entrepreneurs, car elles sont souvent moins mobiles et sont donc plus susceptibles de se voir imposer des prix plus élevés sur les marchés éloignés. Des technologies plus sophistiquées telles que les plates-formes de commerce électronique réduisent considérablement les coûts en mettant en relation les acheteurs et les vendeurs, et les systèmes de notation en ligne et les solutions de paiement électronique renforcent la confiance entre acheteurs et vendeurs (Ba et Pavlou, 2002; Resnick et Zeckhauser, 2002). Les solutions numériques qui rendent inutiles les interactions personnelles lors des échanges commerciaux peuvent contribuer à réduire les difficultés auxquelles les femmes chefs d'entreprise sont confrontées, telles que les contraintes de mobilité, la discrimination, voire la violence. Internet permet à un plus grand nombre de MPME de commercer en ligne en réduisant les coûts initiaux des entreprises, ce qui profite avant tout aux femmes. En permettant aux femmes d'obtenir des renseignements sur les marchés d'une manière plus rapide et plus rentable, les méthodes numériques leur donnent la possibilité d'accéder à des débouchés internationaux malgré les contraintes de mobilité dues à des obligations familiales plus lourdes (Martin et Wright, 2005).

Les technologies numériques permettent d'obtenir des renseignements sur les marchés internationaux et de promouvoir la croissance des petites entreprises grâce à l'internationalisation, et leur effet est encore plus marqué pour les groupes d'entrepreneurs traditionnellement défavorisés comme les femmes (Pergelova *et al*., 2019). Les infrastructures numériques ont un effet démocratisant pour les femmes entrepreneurs qui cherchent à se développer sur la scène internationale. Les plates-formes en ligne peuvent réduire la discrimination fondée sur le sexe, même si elles ne peuvent pas l'éliminer. Les femmes qui vendent sur eBay reçoivent en moyenne 80 centimes pour chaque dollar que reçoit un homme lorsqu'elles vendent un nouveau produit et 97 centimes lorsqu'elles vendent le même produit d'occasion, ce qui représente des écarts encore notables, mais moins importants que pour les ventes hors ligne (Kricheli-Katz et Regev, 2016). Les données qualitatives donnent également à penser que les femmes utilisent l'avantage de l'anonymat offert par les marchés en ligne pour éviter la discrimination. Jusqu'à un tiers des femmes travaillent en ligne sous un pseudonyme épicène (Hyperwallet, 2017).

Certaines données montrent que les femmes chefs d'entreprise, dans le commerce des marchandises comme dans celui des services, sont plus présentes en ligne que dans les entreprises traditionnelles, tant dans les économies développées que dans les économies en développement. Par exemple, une enquête menée en 2015 auprès des exportateurs des îles du Pacifique a montré que les entreprises actives en ligne emploient une plus grande concentration de cadres féminins de moins de 45 ans que celles qui sont actives hors ligne (DiCaprio et Suominen, 2015). D'une manière plus générale, la part des entreprises détenues par des femmes actives dans le commerce

Encadré 2.10 Une plate-forme de commerce électronique en ligne offre aux femmes de nouvelles possibilités de participer au commerce

Le groupe Alibaba, situé en Chine, est la plus grande entreprise de commerce de détail du monde. Plus de 7 millions de petites entreprises sont enregistrées sur ses plates-formes. Parmi elles, plus de la moitié (50,79%) sont dirigées par des femmes.

Une analyse préliminaire des entreprises dirigées par des femmes sur Alibaba révèle que i) comparée aux entreprises hors ligne, la part des entreprises dirigées par des femmes est plus élevée sur les plates-formes de commerce électronique; ii) les entreprises dirigées par des femmes sont en moyenne de plus petite taille que les entreprises dirigées par des hommes, mais leurs ventes moyennes sont plus élevées parmi les grandes entreprises en ligne; iii) les femmes entrepreneurs ont plus de succès dans les secteurs de produits très différenciés tels que les cosmétiques, les vêtements, les produits d'épicerie et les produits pour bébés; et iv) les femmes sont moins susceptibles d'emprunter en demandant des microcrédits, mais elles sont plus susceptibles de rembourser.

La part des femmes entrepreneurs est plus élevée dans les petites et microentreprises et elle est relativement plus faible dans les grandes entreprises (tableau B2.10.1). À l'inverse, les entreprises dirigées par des femmes ont un chiffre d'affaires moyen plus élevé parmi les grandes entreprises, mais un chiffre d'affaires moyen plus faible parmi les petites entreprises. Cette tendance peut être due au fait que les femmes sont plus susceptibles d'ouvrir une boutique en ligne en tant qu'activité à temps partiel, ce qui les empêche de développer leurs activités.

Les entreprises en ligne dirigées par des femmes sont concentrées dans des secteurs et des groupes de produits spécifiques (graphique B2.10.1): 66,88% des entreprises vendant des produits cosmétiques sont dirigées par une femme, et la part des entreprises dirigées par des femmes est de 60,44% pour les produits pour bébés, 54,29% pour les vêtements, 51,97% pour les bijoux et accessoires, 51,85% pour les produits d'épicerie, et 51,19% pour les sacs, chaussures et valises.

Les entreprises dirigées par des femmes représentent la moitié de toutes les entreprises qui vendent sur les plates-formes d'Alibaba mais leurs ventes moyennes sont inférieures à celles de leurs homologues masculins. En moyenne, le chiffre d'affaires des entreprises dirigées par des femmes est inférieur de 18% à celui

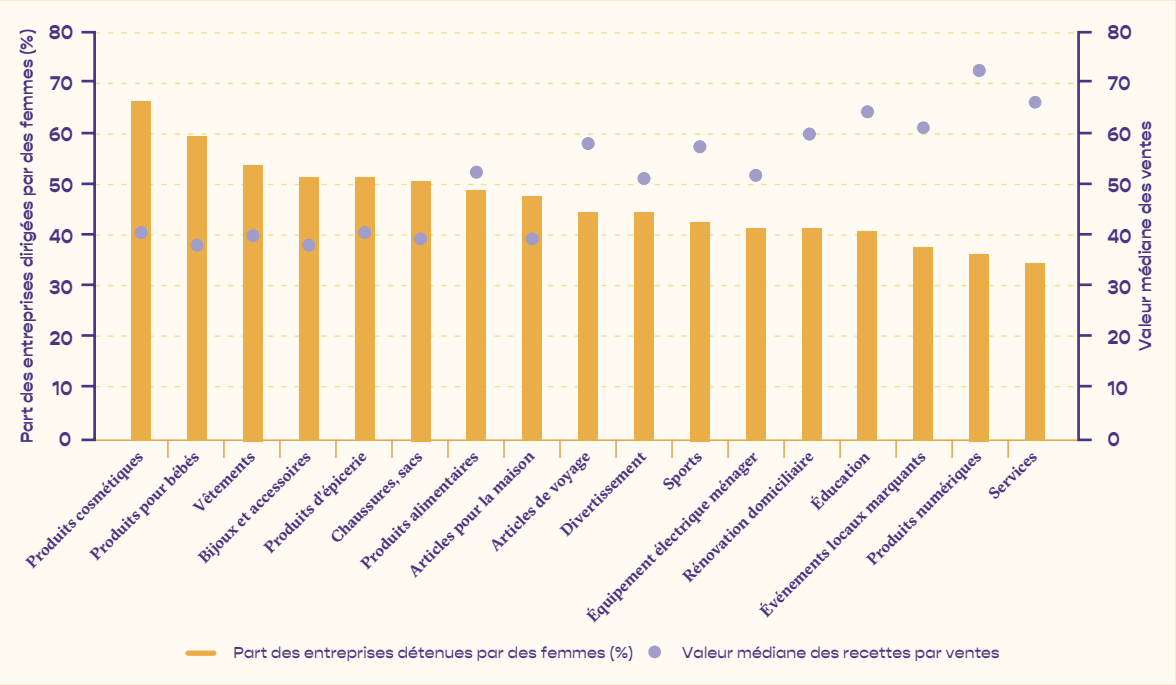
Tableau B2.10.1 Comparaison entre les entreprises dirigées par des femmes et les entreprises dirigées par des hommes sur Alibaba

Taille de l'entreprise (chiffre d'affaires annuel moyen en RMB)	Part des entreprises dirigées par des femmes parmi toutes les entreprises (%)	Chiffre d'affaires moyen par année (comparativement aux entreprises dirigées par des hommes)	Âge moyen des femmes entrepreneurs (années)	Âge moyen des hommes entrepreneurs (années)
> 5 millions de RMB	45,9	9% plus élevé	37,5	35,4
Entre 1 million et 5 millions de RMB	44,3	5% plus élevé	37,3	35,2
Entre 360 000 et 1 million de RMB	44,2	Identique à celui des entreprises dirigées par des hommes	37,1	35,1
<360 000 RMB	51,1	21% moins élevé	31,7	31,6

Source: Calculs du Secrétariat de l'Organisation mondiale du commerce d'après des données issues des plates-formes d'Alibaba pour 2018.
Note: Les entreprises en ligne sont divisées en quatre groupes en fonction de leur chiffre d'affaires annuel: i) une boutique en ligne ayant un chiffre d'affaires annuel supérieur à 5 millions de RMB est considérée comme une grande entreprise; ii) une boutique en ligne ayant un chiffre d'affaires annuel compris entre 1 million et 5 millions de RMB est considérée comme une entreprise de taille moyenne; iii) une boutique en ligne ayant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 1 million de RMB est considérée comme une petite entreprise, et iv) une boutique en ligne ayant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 360 000 RMB est considérée comme une microentreprise.

Encadré 2.10 (suite)

Graphique B2.10.1 Part et chiffre d'affaires moyen des entreprises dirigées par des femmes, par secteur d'activité



Source: Université pour femmes de Chine et AliResearch 2019.
Note: Les barres représentent la part des entreprises dirigées par des femmes sur toutes les plates-formes d'Alibaba dans chaque secteur d'activité. Les points indiquent la part des ventes médianes des entreprises dirigées par des femmes par rapport aux ventes médianes des entreprises dirigées par des hommes.

des entreprises dirigées par des hommes. Il est quelque peu surprenant de constater que dans les secteurs où les femmes sont majoritaires en nombre d'entreprises, les entreprises dirigées par des femmes ont des ventes relativement plus faibles. Les ventes médianes sont plus faibles pour les entreprises dirigées par des femmes dans tous les secteurs, bien que la différence soit moins importante lorsqu'il s'agit de secteurs tels que les produits et services numériques.

Les services financiers tels que les prêts, l'épargne et les transferts d'argent aident les entreprises à se constituer des actifs et à augmenter leurs revenus et les rendent moins vulnérables aux tensions économiques. Les données de Ant Credit, une entreprise de microcrédit qui accorde des prêts aux petites entreprises et aux entrepreneurs individuels sur Internet, indiquent que les femmes sont moins susceptibles d'emprunter en ligne, mais qu'elles ont des taux de remboursement plus élevés. En moyenne, seulement 36% des entreprises dirigées par des femmes et ayant des activités sur Alibaba empruntent par le biais de Ant Credit. Le montant des prêts demandés par les femmes est en moyenne 6% plus élevé que celui des demandes de prêt déposées par les hommes, et le montant moyen des prêts approuvés est légèrement plus élevé pour les femmes que pour les hommes (2%). Fait remarquable, le taux de défaut de paiement est nettement plus faible pour les femmes qui empruntent. Le taux de défaut de paiement dans les 90 jours est de 27% inférieur pour les femmes que pour les hommes, et le taux de prêts improductifs est de 28% inférieur pour les femmes. Ces données font écho aux conclusions d'études similaires menées dans les pays développés, où l'on a constaté que les femmes chefs d'entreprises reçoivent beaucoup moins de capital de départ que les hommes, mais qu'elles génèrent en fin de compte des revenus plus élevés (Abouzahr *et al.*, 2018).

électronique transfrontières est deux fois plus élevée que celle des entreprises actives hors ligne. Dans le cas de l'Afrique, 75% des entreprises faisant exclusivement du commerce électronique sont détenues par des femmes (ITC, 2017). Etsy (2017), une plate-forme de commerce créatif, a indiqué que 86% de ses vendeurs aux États-Unis sont des femmes, et qu'elles sont probablement plus jeunes que le propriétaire d'entreprise typique. Sur Alibaba, une plate-forme de commerce électronique chinoise, plus de la moitié des boutiques en ligne sont détenues par des femmes (encadré 2.10). En comparaison, seulement 17,5% des petites entreprises en Chine sont dirigées par une femme, et ce chiffre s'élève à 18,6% dans le monde entier.[10] Airbnb (2017), le marché en ligne de l'hébergement, estime qu'il compte plus d'un million d'hôtesses, soit 55% de sa communauté d'accueil mondiale.

Une récente enquête menée par la Banque mondiale en partenariat avec Nextrade a montré également que les différences entre les entreprises de commerce électronique dirigées par des hommes et celles dirigées par des femmes sont moins marquées que pour les entreprises hors ligne en ce qui concerne la participation à l'exportation (encadré 2.11).[11] Dans le cas particulier des entreprises interrogées en Asie du Sud et en Asie du Sud-Est, les entreprises dirigées par des femmes étaient même plus susceptibles d'exporter que les entreprises dirigées par des hommes.

Encadré 2.11 Analyse ventilée par sexe du commerce électronique et du commerce en ligne en Asie du Sud et en Asie du Sud-Est

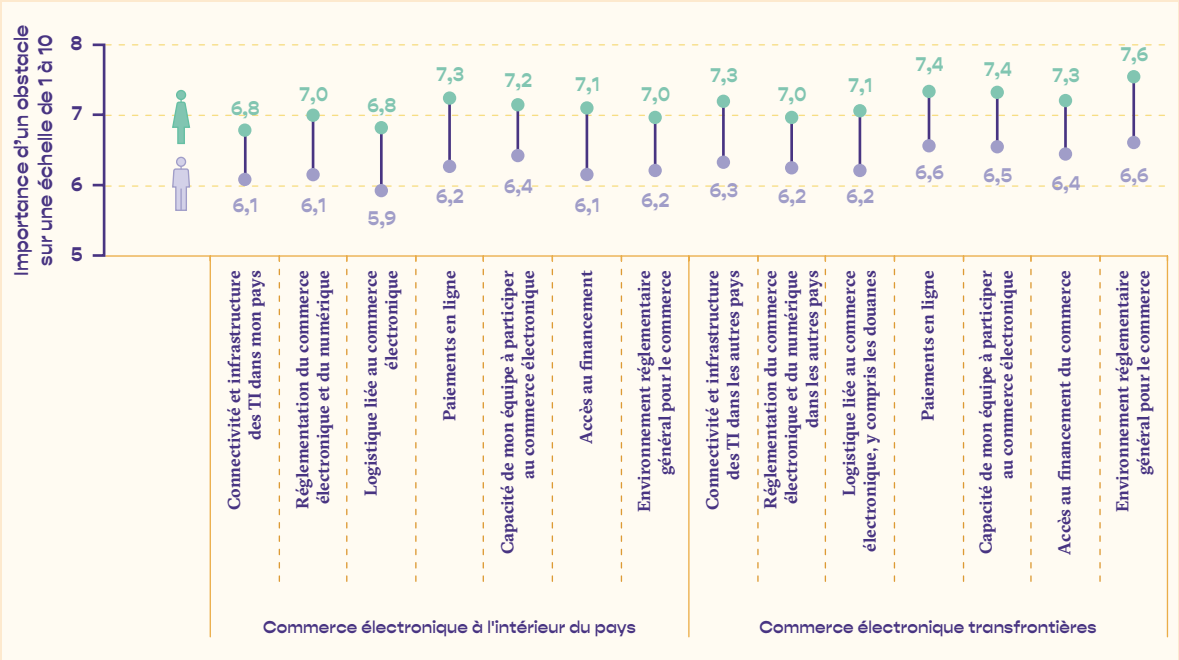
En Asie du Sud et du sud-est, la part des entreprises dirigées par des femmes dans le commerce électronique reste faible, ce qui témoigne de la part minime des entreprises dirigées par des femmes dans l'ensemble de l'économie. Une étude sur l'ampleur de la participation au commerce électronique dans la région a identifié les principaux obstacles auxquels sont confrontés les hommes et les femmes dans différents types d'entreprises – petites entreprises par rapport aux grandes ou entreprises non exportatrices par rapport aux entreprises exportatrices.

Selon qu'elles sont dirigées par des hommes ou par des femmes, les entreprises de commerce électronique ont des points de vue différents sur les obstacles au commerce. En moyenne, les entreprises interrogées dont les directeurs généraux (DG) sont des femmes sont 18,6 points de pourcentage plus actives dans la vente et l'achat en ligne. Une analyse des réponses des négociants n'a toutefois pas révélé de différences significatives entre les entreprises dirigées par des femmes et celles dirigées par des hommes en ce qui concerne leurs résultats en matière de commerce électronique; elle a révélé que les entreprises dirigées par des femmes se heurtent aux mêmes obstacles que leurs homologues masculins.

Les principaux obstacles au commerce électronique à l'intérieur et au-delà des frontières signalés par tous les répondants sont un environnement réglementaire médiocre, un faible accès au financement du commerce, une faible capacité technique, un manque d'accès aux mécanismes de paiement en ligne, des difficultés logistiques, l'absence ou le manque de clarté de la réglementation du numérique et un faible degré de connectivité et d'infrastructure des technologies de l'information (TI). Les données ont montré que les entreprises dont les DG sont des femmes ont généralement une vision plus optimiste de ces domaines (graphique B2.11.1). En moyenne, elles ont évalué les conditions existantes à 7,65/10, alors que leurs homologues masculins les ont évaluées à 6,64/10.

Encadré 2.11 (suite)

Graphique B2.11.1 Obstacles au commerce électronique, selon le sexe des DG de l'entreprise en Asie du Sud



Source: Calculs de la Banque mondiale et de l'Organisation mondiale du commerce d'après des données issues d'enquêtes produites par la Banque mondiale en partenariat avec Nextrade.
Note: DG = Directeur général/Directrice générale; TI = technologies de l'information.

Les petites entreprises (moins de 50 employés) dont les DG sont des femmes sont souvent plus touchées par des pratiques non efficientes en matière de connectivité et d'infrastructure des TI et de réglementation du numérique. En ce qui concerne le commerce électronique transfrontières, les moyennes entreprises (entre 51 et 500 employés) dont les DG sont des femmes ont rapporté comme principales contraintes des lacunes en matière de connectivité et d'infrastructure des TI, de logistique, de paiements en ligne, ainsi qu'un manque de capacité de leurs équipes à participer au commerce électronique.

En 2016-2017, les entreprises dirigées par des femmes ont déclaré un nombre de ventes à l'exportation supérieur de 4,5% à 6,0% au total des ventes de ces entreprises par rapport aux entreprises de leurs homologues masculins. En outre, les entreprises d'Asie du Sud dont les DG sont des femmes ont déclaré qu'elles avaient 11% de chances supplémentaires d'exporter vers des marchés étrangers en 2016-2017. Ces statistiques soulignent le potentiel du commerce électronique à répartir les bénéfices de manière plus égale entre les hommes et les femmes.

La technologie peut alléger les contraintes liées au commerce rencontrées par les femmes

Les contraintes en matière d'accès au financement et à l'éducation ainsi que les contraintes juridiques freinent les femmes dans leurs activités commerciales, comme le montre la première section de ce chapitre. Les nouvelles technologies peuvent contribuer à combler les écarts entre les hommes et les femmes dans le domaine de la finance et de l'éducation et à lever les obstacles juridiques de diverses manières, ce qui est bénéfique pour les femmes en tant que travailleuses, consommatrices et intervenantes dans les prises de décisions.

Les progrès technologiques, tels que l'argent mobile, les plates-formes numériques qui mettent en relation les jeunes entreprises et les fournisseurs de services financiers, et les technologies émergentes telles que la chaîne de blocs, peuvent aider les femmes à surmonter les obstacles qui se posent à elles en termes de financement. Dans les pays en développement, par exemple, les téléphones mobiles peuvent réduire considérablement les coûts d'envoi et de réception de l'argent, une question importante pour les agriculteurs et les négociants ruraux (Aker *et al.*, 2016). Dans ce contexte, une étude sur le Kenya a montré que le développement d'un système d'argent mobile avait aidé environ 185 000 femmes à passer de l'agriculture de subsistance au commerce ou à la vente au détail (Suri et Jack, 2016).

Les plates-formes de sources participatives en ligne peuvent réduire la discrimination à l'égard des femmes en ce qui concerne l'accès au financement (Barasinska et Schäfer, 2014). Certaines études montrent que les plates-formes de financement participatif entre particuliers permettent aux femmes d'accéder au financement du commerce à des coûts bien inférieurs, même si le montant de leurs demandes est souvent inférieur à celui demandé par les hommes. Des données provenant de la plate-forme de financement participatif Kickstarter ont montré que les femmes représentaient 35% des chefs de projet et 44% des investisseurs de la plate-forme (Marom, Robb et Sade, 2016). En moyenne, les hommes cherchent à obtenir des niveaux de capital nettement plus élevés et mobilisent plus de fonds que les femmes. Cependant, les femmes ont un taux de réussite plus élevé, même après avoir pris en compte la catégorie et l'objectif.

Les plates-formes éducatives numériques peuvent également profiter aux femmes sur le plan du commerce. Les femmes ont souvent plus de contraintes temporelles (voir également le chapitre 1 et la section précédente de ce chapitre intitulée «Contraintes sociales, culturelles et comportementales à la participation des femmes au commerce»). Les cours en ligne réduisent le temps nécessaire à l'éducation et sont donc susceptibles de profiter davantage aux femmes, notamment parce que les problèmes de sécurité sur le chemin de l'école sont l'une des raisons du faible taux de scolarisation des femmes, comme indiqué précédemment. En outre, les cours en ligne peuvent réduire la discrimination dans le domaine des STIM, car ils facilitent la notation et la participation anonymes. Des données empiriques récentes ne montrent aucun écart entre les hommes et les femmes dans les taux d'achèvement des cours en ligne ouverts à tous (CLOT) dans le domaine des STIM, bien qu'il y ait toujours un écart sur le plan des inscriptions (Jiang *et al.*, 2018). La probabilité de s'inscrire à des CLOT dans le domaine des STIM s'est avérée plus élevée et les écarts entre les hommes et les femmes concernant les taux d'inscription et d'achèvement plus faibles dans les pays moins développés et moins égalitaires.

La technologie numérique peut également être déployée pour détecter les discriminations à l'embauche, lors de la passation de marchés ou dans des contextes similaires. L'apprentissage automatique supervisé qui contrôle toutes les caractéristiques des demandeurs d'emploi visibles par les recruteurs a permis de détecter que les femmes sont pénalisées jusqu'à 40% dans les professions à prédominance masculine et inversement (Kopp, Hangartner et Siegenthaler, 2019). Ce type de comportement discriminatoire pourrait être plus répandu dans les entreprises commerciales en raison de préjugés inconscients ou explicites à l'égard de la flexibilité des femmes, de sorte que la supervision technologique des recruteurs pourrait contribuer à réduire l'écart de rémunération entre les hommes et les femmes dans ces entreprises. Les technologies numériques risquent par ailleurs de renforcer involontairement la discrimination liée aux stéréotypes sexistes. En particulier, l'utilisation d'algorithmes pour analyser les données et automatiser l'allocation des ressources et la prise de décision peut incidemment conduire à des résultats discriminatoires. Par exemple, même les publicités sur l'enseignement des STIM ciblant indifféremment les hommes et les femmes sont montrées de manière disproportionnée aux hommes par les algorithmes en ligne, car la publicité destinée aux hommes est globalement moins coûteuse que celle destinée aux femmes; par conséquent, les annonceurs indifférents au genre finissent par montrer plus souvent leurs publicités aux hommes (Lambrecht et Tucker, 2019). Cela signifie que les algorithmes doivent être testés pour éliminer les biais involontaires avant d'être déployés.

Les technologies numériques mettent l'accent sur les réseaux et les forces sociales des femmes

Les femmes ont tout à gagner d'une réorientation de l'emploi vers de nouvelles activités qui ne demandent pas de force physique. Les technologies numériques encouragent l'utilisation des compétences en matière de communication et de collaboration, ce qui augmente les possibilités pour les femmes dans le secteur des services. Des recherches récentes ont montré que les femmes entrepreneurs obtiennent de meilleurs résultats lorsqu'il s'agit de rechercher des informations et de se mettre en relation avec des partenaires et des clients potentiels à l'échelle internationale à l'aide des technologies numériques (Rosenbaum, 2017). Les femmes entrepreneurs se sentent limitées par des structures de réseau traditionnelles rigides et préfèrent les TIC comme ressource pour les aider à se développer à l'échelle internationale.

Les compétences sociales des femmes peuvent représenter un avantage comparatif à l'ère de la numérisation (Krieger-Boden et Sorgner, 2018). Il a été constaté que les femmes jouissent en moyenne d'une meilleure réputation que les hommes en ce qui concerne les ventes aux enchères organisées par des particuliers sur eBay (Kricheli-Katz et Regev, 2016). Sur Upwork, un marché en ligne qui permet aux travailleurs indépendants d'offrir leurs services, 44% des travailleurs sont des femmes, contre une moyenne hors ligne de 25% pour l'économie non agricole au niveau mondial (Banque mondiale, 2016). Alibaba rapporte également que les entreprises dirigées par des femmes obtiennent de meilleures notes en matière de service à la clientèle et de service logistique et qu'elles donnent des descriptions plus précises de leurs produits (Université pour femmes de Chine et AliResearch, 2019). En particulier, les avantages des femmes sont plus importants sur les marchés des produits et services de consommation très différenciés tels que les cosmétiques, les vêtements, les bijoux et les produits pour bébés (voir également l'encadré 2.10).

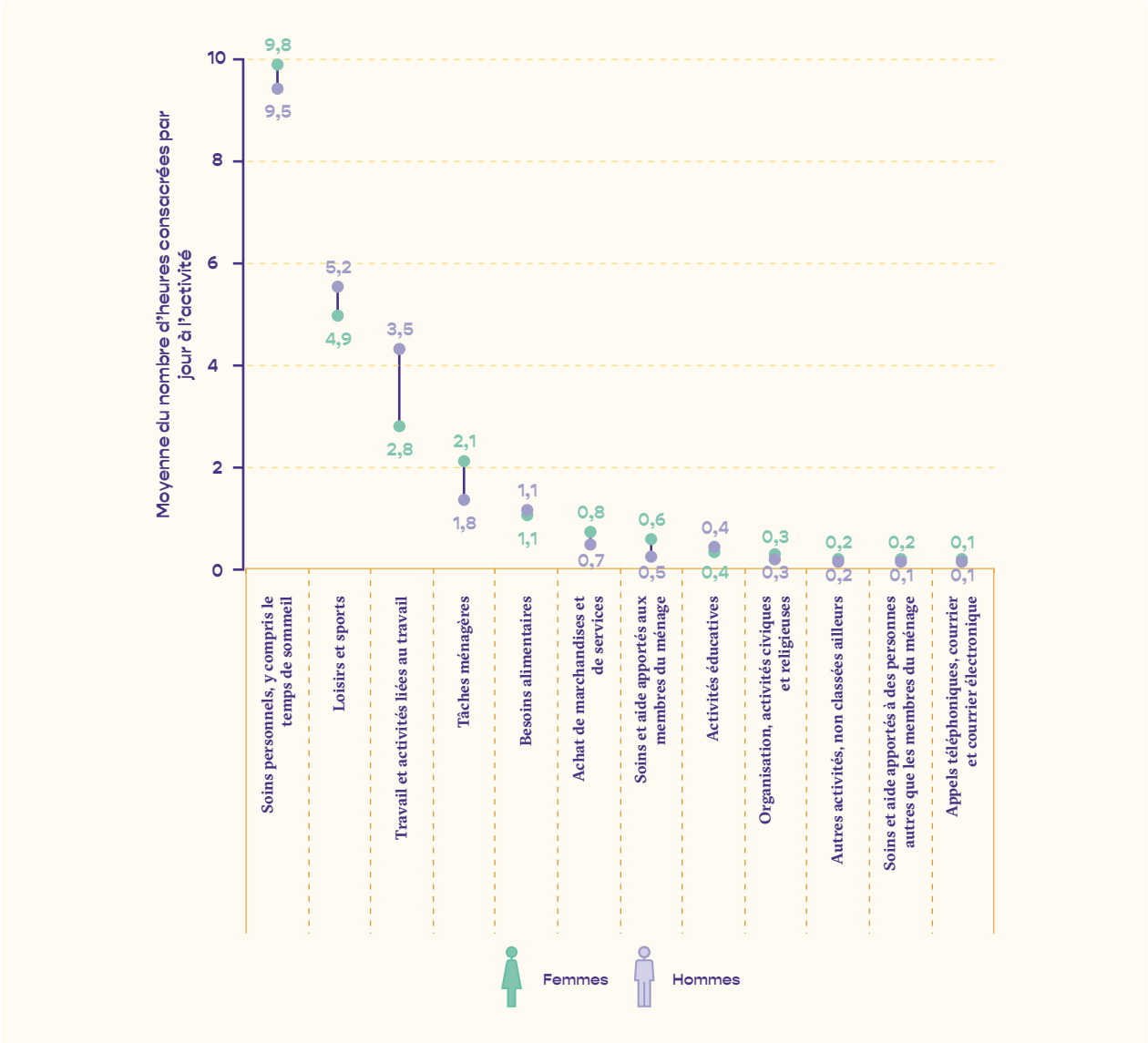
Depuis 1980, la probabilité de travailler dans une profession cognitive/à haut salaire a augmenté pour les femmes ayant fait des études supérieures aux États-Unis (Cortes, Jaimovich et Siu, 2018). Cette ascension est attribuée à une plus grande augmentation de la demande de compétences féminines, en particulier les compétences sociales, qui ont gagné en importance dans les professions cognitives/à haut salaire par rapport à d'autres professions. Une tendance similaire a été observée en Allemagne, où les femmes ont constaté une augmentation relative de nouvelles tâches analytiques et interactives, qui sont également associées à des niveaux de compétences sociales plus élevés. Cette évolution documentée de la demande de main-d'œuvre féminine qualifiée est corrélée positivement à l'évolution technologique et s'est produite principalement dans des secteurs où les compétences sociales sont importantes, comme l'éducation et la santé (Black et Spitz-Oener, 2010; Lindley, 2012).

Certaines données montrent que les travailleuses bénéficient nettement des avancées technologiques induites par l'accès aux marchés étrangers. L'élargissement de l'accès au marché américain après l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) a incité les entreprises plus productives du Mexique à moderniser leur technologie pour entrer sur le marché de l'exportation (Juhn, Ujhelyi et Villegas-Sanchez, 2013). Ces nouvelles technologies impliquent des processus de production informatisés, qui présentent un avantage considérable pour les travailleuses en réduisant la pénibilité physique du travail. En conséquence, le salaire relatif et l'emploi des femmes se sont améliorés, en particulier dans les tâches ouvrières.

Les travailleuses bénéficient de la flexibilité du travail numérique

Les technologies numériques peuvent faire basculer les besoins de flexibilité en faveur du travailleur, plutôt que de l'entreprise, en offrant des possibilités qui peuvent aider les femmes à trouver un équilibre avec leurs autres obligations. Le chapitre 1 et la première section de ce chapitre ont montré que les femmes

Graphique 2.23 Les femmes consacrent plus de temps aux tâches ménagères et moins aux activités professionnelles



Source: Enquête américaine sur l'emploi du temps du Bureau des statistiques du travail des États-Unis pour 2017.

étaient moins à même de travailler de longues heures en raison de leurs responsabilités en tant que principales dispensatrices de soins. Cette marge de flexibilité limitée a un effet particulièrement négatif sur leurs perspectives d'emploi dans les entreprises commerciales. En particulier, les femmes consacrent en moyenne plus de temps que les hommes aux tâches ménagères, à l'achat de marchandises et de services, ainsi qu'aux soins et à l'aide aux membres du ménage et aux autres personnes (graphique 2.23).

Les technologies numériques peuvent contribuer à faire tomber les obstacles de temps et de distance entre les acheteurs et les vendeurs, tout en réduisant les lenteurs sur le marché grâce à l'échange de renseignements en temps réel (Alarcón-del-Amo, Rialp et Rialp, 2016). La flexibilité offerte par les technologies numériques peut aider les femmes à participer au marché du travail tout en conciliant leurs obligations professionnelles et familiales. Des recherches ont montré que l'écart de rémunération entre les hommes et

les femmes pourrait être considérablement réduit si les entreprises n'étaient pas incitées à récompenser de manière disproportionnée les personnes qui travaillent de longues heures ou adoptent des horaires atypiques. Il s'avère que les femmes travaillant dans le domaine des sciences et des technologies ont un taux de participation à la population active plus élevé et un écart salarial avec les hommes plus faible. Cette tendance est attribuée au fait que la technologie semble permettre aux femmes de travailler à temps partiel ou de bénéficier d'horaires plus flexibles (Goldin, 2014).

La technologie ouvre des perspectives aux productrices de services

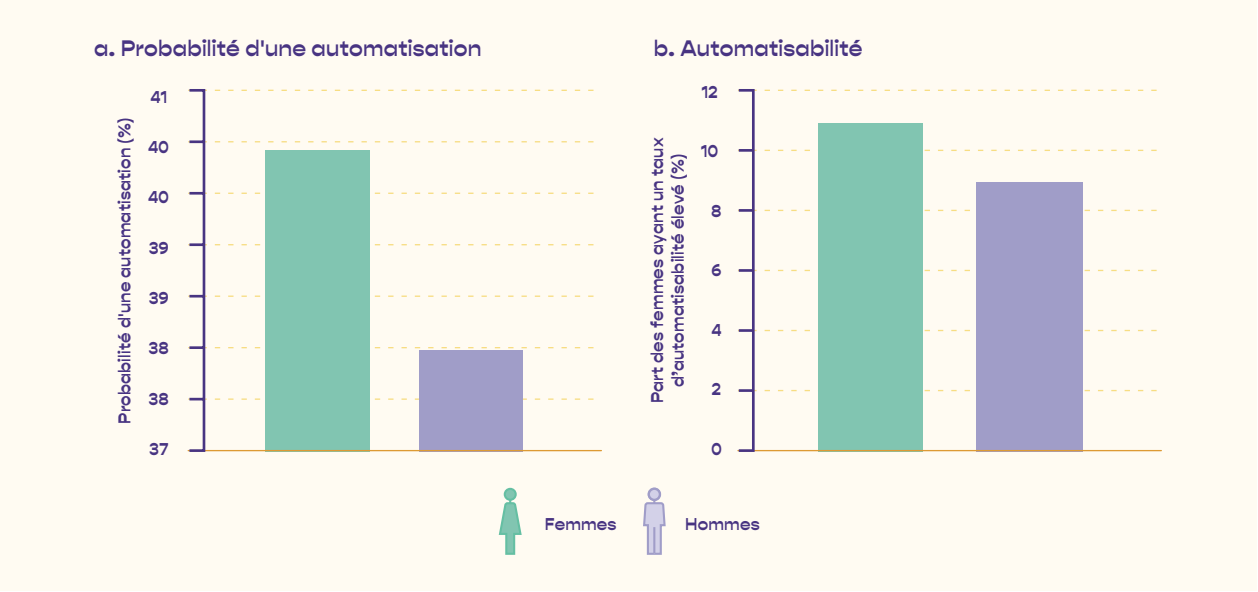
La proportion de femmes est élevée dans de nombreux secteurs de services à faible intensité commerciale, comme l'hôtellerie, l'éducation ou la santé (graphique 2.3). Les nouvelles technologies permettent de commercialiser en ligne des services qui, traditionnellement, ne pouvaient pas être échangés à l'international. Les flux commerciaux de ces secteurs ont enregistré une croissance record ces dernières années (OMC, 2019), ce qui représente une grande ouverture pour les travailleuses et les productrices, non seulement parce qu'elles sont bien représentées dans ces secteurs, mais aussi parce que le commerce en ligne réduit le besoin de mobilité traditionnellement associé à ces services. En outre, les nouvelles technologies réduisent les coûts d'entrée dans ces secteurs, car elles permettent de fournir des services sans grands investissements de départ, ce qui atténue certaines des contraintes, comme le faible accès au capital, auxquelles les femmes sont confrontées.

Airbnb (2017) a, par exemple, réduit les coûts d'entrée et de commerce pour les entrepreneurs du secteur hôtelier et sert d'intermédiaire pour plus d'un million d'hôtesses. Les cours en ligne ou les plates-formes vidéo comme YouTube peuvent accroître la demande et les sources de revenus des enseignants, les premières recherches ayant montré que le nombre de formatrices en ligne avait fortement augmenté en quelques années pour atteindre 53% du total (Kim et Bonk, 2006). Des plates-formes créatives comme Etsy permettent aux utilisateurs de transformer des travaux domestiques non rémunérés en travail rémunéré sur le marché. Le secteur de la santé est un autre exemple où la technologie numérique supprime rapidement les contraintes du face-à-face. En 2006, une étude a montré, dans une analyse des services de thérapie, le nombre déjà croissant de femmes exerçant leur profession en ligne par rapport aux hommes (Chester et Glass, 2006).

Certaines technologies pourraient faire apparaître de nouveaux défis pour les travailleuses

Alors que la plupart des technologies numériques promettent d'améliorer la situation des femmes dans le commerce, certaines pourraient avoir des effets négatifs. L'automatisation provoquée par les technologies numériques risque, par exemple, de rendre obsolètes de nombreux emplois dans des secteurs peu qualifiés, notamment en ce qui concerne les tâches routinières dans lesquelles les femmes représentent une part plus importante de la main-d'œuvre. On prévoit que de nombreux emplois du secteur manufacturier, emplois de bureau et de soutien administratif risquent d'être automatisés (Frey et Osborne, 2017; Goos, Manning et Salomons, 2014). L'automatisation pourrait entraîner l'obsolescence d'un plus grand nombre d'emplois féminins, car les femmes effectuent, en moyenne, plus de tâches routinières que les hommes dans tous les secteurs et toutes les professions (graphique 2.24) (Brussevich *et al.*, 2018). Bien que l'impact exact de l'automatisation sur le marché du travail reste actuellement incertain, les nouvelles technologies numériques continueront d'avoir un effet sur le développement des compétences en modifiant la demande de main-d'œuvre, l'organisation du travail et les compétences requises. Dans ce contexte, on a constaté que les femmes ayant accès à l'enseignement supérieur et à la culture numérique possèdent certaines des compétences de réactivité, de flexibilité et de complémentarité nécessaires pour

Graphique 2.24 La probabilité de perdre un emploi en raison de l'automatisation est plus élevée pour les femmes



Source: Brussevich *et al.*, 2018; Frey et Osbourne, 2017 (groupe a).
Note: La probabilité d'une automatisation est estimée à l'aide d'un algorithme espérance-maximisation (EM) qui relie les caractéristiques individuelles (âge, éducation, formation, entre autres) et les caractéristiques des tâches professionnelles au risque d'automatisation de la profession. Les différences de probabilité d'automatisation et de proportion de travailleurs présentant une forte automatisabilité entre les hommes et les femmes sont statistiquement significatives à un taux de 1%. Une forte automatisabilité est définie comme une probabilité d'automatisation supérieure ou égale à 0,7.

s'adapter, au moins en partie, aux défis actuels et futurs du marché du travail (OMC, 2017).

La technologie peut être avantageuse pour les femmes en tant que consommatrices

La technologie est avantageuse pour les consommateurs en leur faisant gagner du temps, en leur donnant accès à l'information, en réduisant les coûts de transaction et en leur donnant plus de contrôle sur le processus d'achat (Elliott et Meng, 2009). Les technologies du commerce électronique peuvent réduire les dépenses des consommateurs en diminuant les frais de déplacement et autres coûts de transaction (Burinskiene et Burinskas, 2012). Les femmes passent en moyenne plus de temps que les hommes à faire des achats. Aux États-Unis, les femmes consacrent en moyenne 0,82 heure par jour à l'achat de marchandises et de services, alors que les hommes n'y consacrent que 0,61 heure. En réduisant le temps que les femmes doivent consacrer aux achats, le commerce électronique peut permettre aux femmes de remplacer les heures de travail ménager non rémunérées par des heures de travail rémunérées (voir graphique 2.24).

Le commerce électronique peut également profiter aux consommatrices en réduisant la discrimination potentielle lors d'achats hors ligne. En comparant les marchés traditionnels et le commerce électronique, on a constaté qu'Internet permettait aux consommateurs d'obtenir des niveaux de transparence plus élevés (Rezabakhsh *et al.*, 2006). Dans ce contexte, l'achat de voitures sur Internet est associé à une moindre discrimination des prix fondée sur le sexe (Morton, Zettelmeyer et Silva-Risso, 2003).

La technologie peut réduire considérablement les coûts liés à l'envoi et à la réception d'argent, ce qui permet aux femmes de lisser leur consommation dans le temps et de répartir leur travail plus efficacement. Une étude menée au Kenya estime que l'accès au système de monnaie mobile kenyan M-Pesa a augmenté les niveaux de consommation par habitant

et a permis à 2% des ménages kenyans de sortir de la pauvreté. Les impacts ont été plus prononcés pour les ménages dirigés par des femmes. L'argent mobile a augmenté l'efficacité de la répartition de la consommation au fil du temps tout en permettant une répartition plus efficace de la main-d'œuvre, ce qui a entraîné une réduction significative de la pauvreté au Kenya (Suri et Jack, 2016). Au Niger, les données sur le programme de transferts sociaux en espèces montrent que la plus grande confidentialité et le meilleur contrôle des transferts mobiles, par rapport aux transferts manuels d'espèces, donnent aux femmes un plus grand pouvoir de décision au sein du ménage (Aker, Ghosh et Burrell, 2016).

Notes

1 Voir OMC (2019) et le chapitre 3 du présent rapport pour une explication des différents modes d'échange de services au niveau international.

2 Cette relation est nettement plus faible dans le secteur des services, ce qui suggère que les obstacles rencontrés dans le domaine des STIM deviennent moins pertinents à mesure que le rôle des services dans le commerce augmente.

3 Bien sûr, le commerce peut aussi faire partie de la solution. Comme le présente le chapitre 1, «Le commerce et la place des femmes dans la prise de décisions», une demande accrue de compétences de la part des entreprises commerciales peut servir de signal et inciter les individus à s'instruire davantage.

4 Sur la base également d'un groupe de réflexion organisé le 3 mai 2019 au Viet Nam dans le cadre d'une enquête mondiale sur les obstacles au commerce relevant du Programme d'appui à la facilitation des échanges.

5 La région des Grands Lacs désigne la République démocratique du Congo, le Rwanda et l'Ouganda.

6 Pour de plus amples renseignements sur le Occupational Outlook Handbook du Bureau des statistiques du travail des États-Unis, voir https://www.bls.gov/ooh/healthcare/home.htm.

7 Les pays les moins avancés font exception à cet égard, car l'agriculture y est encore la principale source d'emploi pour les femmes. Toutefois, à mesure que ces pays se développeront, ils commenceront probablement à présenter le même schéma que les pays à revenu intermédiaire et à revenu élevé.

8 Les stratégies de montée en gamme économique comprennent, entre autres, l'amélioration de l'efficacité grâce aux progrès de la technologie et de la production (montée en gamme des procédés); la production de produits à plus forte valeur marchande ou plus sophistiqués (montée en gamme des produits); et l'expansion ou le passage à de nouvelles étapes de la chaîne de valeur (montée en gamme fonctionnelle) (Humphrey et Schmitz, 2002). De nombreux pays considèrent le passage aux segments des services des CVM comme des stratégies de montée en gamme pour de meilleurs emplois, où les services sont de plus en plus utilisés dans la production de marchandises dans les chaînes de valeur et constituent des composantes importantes de la valeur ajoutée des CVM (voir «Possibilités pour

les femmes de participer au commerce grâce à la servicification› dans ce chapitre). Les stratégies de montée en gamme sur le plan social sont axées sur la création d'emplois plus nombreux et de meilleure qualité, assortis de bonnes conditions de travail et de possibilités d'avancement (BIT, 2016).

9 Parmi les éminents spécialistes qui ont contribué à cette théorie figurent Caraway (2007) et Jomo (2009) pour l'Asie de l'Est, Kucera et Tejani (2014) pour un échantillon de 36 pays, Fussell (2000) pour le Mexique et Berik (2000) pour le territoire douanier distinct de Taïwan, Penghu, Kinmen et Matsu.

10 D'après des données issues des enquêtes de la Banque mondiale auprès des entreprises.

11 Cette enquête vient en complément des efforts déployés par la Banque mondiale pour mettre au point des outils de diagnostic fondamentaux du commerce électronique, tels que les enquêtes auprès des entreprises et la plate-forme Doing Business qui, entre autres, donnent un aperçu des effets des procédures douanières et des règlements relatifs au commerce. L'enquête a été réalisée en partenariat avec le groupe Nextrade afin de recueillir systématiquement des données sur des questions essentielles pour les acteurs du commerce électronique. Il est important de noter que le taux de réponse à l'enquête des entreprises dont les DG sont des hommes était environ 70% plus élevé que celui des entreprises dont les DG sont des femmes. Compte tenu de la petite taille de l'échantillon des répondantes/entreprises dont les DG sont des femmes, il est difficile de faire des déductions représentatives.

Bibliographie

Abouzahr, K., Brooks Taplett, F., Krentz, M. et Harthorne, J. (2018) «Why Women-Owned Startups Are a Better Bet», Boston Consulting Group, 6 juin. https://www.bcg.com/en-ch/publications/2018/why-women-owned-startups-are-better-bet.aspx.

Adams-Prassl, A., Boneva, T., Golin, M. et Rauh, C. (2020), «Inequality in the Impact of the Coronavirus Shock: Evidence from Real Time Surveys», CESifo Working Paper, n° 8265, Munich Society for the Promotion of Economic Research – CESifo GmbH, Munich.

Ahmed, G. (2013), «Global Value Chains, Economic Upgrading, and Gender in the Call Center Industry», dans Staritz, C. et Reis., J. G. (éds), *Global Value Chains, Economic Upgrading, and Gender: Case Studies of the Horticulture, Tourism, and Call Center Industries*, Banque mondiale, Washington (D.C.).

Airbnb (2017), *Women Hosts and Airbnb: Building a Global Community.* https://www.airbnbcitizen.com/wp-content/uploads/2017/03/Women-Hosts-and-Airbnb_Building-a-Global-Community.pdf.

Aker, J. C., Boumnijel, R., McClelland, A. et Tierney, N. (2016), «Payment Mechanisms and Antipoverty Programs: Evidence from a Mobile Money Cash Transfer Experiment in Niger», *Economic Development and Cultural Change* 65 (1), pages 1 à 37.

Aker, J. C., Ghosh, I. et Burrell, J. (2016), «The promise (and pitfalls) of ICT for agriculture initiatives», *Agricultural Economics* 47 (S1), pages 35 à 48.

Aker, J. C. et Mbiti, I. M. (2010), «Mobile Phones and Economic Development

in Africa», *Journal of Economic Perspectives* 24 (3), pages 207 à 232.

Alarcón-del-Amo, M.C., Rialp, A. et Rialp, J. (2016), «Social media adoption by exporters: The export-dependence moderating role», *Spanish Journal of Marketing – ESIC* 20 (2), pages 81 à 92.

Alesina, A., Giuliano, P. et Nunn, N. (2013), «On the Origins of Gender Roles: Women and the Plough», *Quarterly Journal of Economics* 128 (2), pages 469 à 530.

Alon, T., Doepke, M., Olmstead-Rumsey, J. et Tertilt, M. (2020), «The Impact of COVID-19 on Gender Equality», CRC TR 224 Discussion Paper, n°163, Université de Bonn et Université de Mannheim (Allemagne).

APWINC (Asia Pacific Women's Information Network Center) (2018), «Case Studies of Successful Women Entrepreneurs in the ICT Industry in 21 APEC Economies», Secrétariat de l'APEC, Singapour.

Aterido, R., Beck, T. et Iacovone, L. (2013), «Access to Finance in Sub-Saharan Africa: Is There a Gender Gap?», *World Development* 47 (juillet), pages 102 à 120.

Atkin, D., Faber, B. et Gonzalez-Navarro, M. (2018), «Retail Globalization and Household Welfare: Evidence from Mexico», *Journal of Political Economy* 126 (1), pages 1 à 73.

Avdiu, B. et Nayyar, G. (2020), «When Face-to-Face Interactions Become an Occupational Hazard: Jobs in the Time of COVID-19», Policy Research Working Paper, n° 9240, Banque mondiale, Washington (D.C.).

Ba, S. et Pavlou, P. A. (2002), «Evidence of the Effect of Trust Building Technology in Electronic Markets: Price Premiums and Buyer Behavior», *MIS Quarterly* 26 (3), pages 243 à 268.

Bamber, P. et Fernandez-Stark, K. (2013), «Global Value Chains, Economic Upgrading, and Gender in the Horticulture Industry», dans Staritz, C. et Reis., J. G. (éds), *Global Value Chains, Economic Upgrading, and Gender: Case Studies of the Horticulture, Tourism, and Call Center Industries*, Groupe de la Banque mondiale, Washington (D.C.), pages 11 à 42.

Bamber, P. et Hamrick, D. (2019) «Gender Dynamics and Upgrading in Global Value Chains: The Case of Medical Devices», Note d'information établie pour le rapport du Groupe de la Banque mondiale et de l'OMC «Trade and Gender: How Can 21st Century Trade Help to Close the Gender Gap?», Duke Global Value Chains Center.

Banque mondiale (2011), «Faciliter le commerce transfrontalier entre la RDC et les voisins dans la région des Grands Lacs en Afrique: Améliorer les Conditions des Commerçants Pauvres», rapport n° 62992-AFR, Banque mondiale, Washington (D.C.).

———(2012), *World Development Report 2012: Gender Equality and Development* (Rapport sur le développement dans le monde 2012: Égalité des genres et développement), Banque mondiale, Washington (D.C.).

———(2014a), «World - Global Financial Inclusion (Global Findex) Database 2014», Report, Banque mondiale, Washington (D.C.). https://microdata.worldbank.org/index.php/catalog/2512.

———(2014b), «The Fruit of Her Labor: Promoting Gender-Equitable Agribusiness in Papua New Guinea», Policy Note, Banque mondiale, Washington (D.C.).

———(2015), «Great Lakes Trade Facilitation Project. Project Appraisal Document», Banque mondiale, Washington (D.C.).

———(2016), *Rapport sur le développement dans le monde 2016: Les dividendes du numériques – abrégé*, Banque mondiale, Washington (D.C.).

———(2019), *World Development Report 2020: Trading for Development in the*

Age of Global Value Chains (Rapport sur le développement dans le monde 2020: Le commerce au service du développement à l'ère de la mondialisation des chaînes de valeur), Banque mondiale, Washington (D.C.).

Barasinska, N. et Schäfer, D. (2014), «Is Crowdfunding Different? Evidence on the Relation between Gender and Funding Success from a German Peer-to-Peer Lending Platform», *German Economic Review* 15 (4), pages 436 à 452.

Barber, B. M. et Odean, T. (2001), «Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment», *Quarterly Journal of Economics* 116 (1), pages 261 à 292.

Barrientos, S. (2014), «Gender and Global Value Chains: Challenges of Economic and Social Upgrading in Agri-Food», RSCAS Research Paper, n° 2014/96, Robert Schuman Centre for Advanced Studies, European University Institute, San Domenico di Fiesole (Italie).

BAsD (Banque asiatique de développement) (2016), «2016 Trade Finance Gaps, Growth, and Jobs Survey», ADB Briefs, n° 64, BAsD, Manille.

———(2017), «2017 Trade Finance Gaps, Growth, and Jobs Survey», ADB Briefs, n° 83, BAsD, Manille.

———(2019), *Aid for Trade in Asia and the Pacific: Promoting Connectivity for Inclusive Development*, BAsD, Manille.

Beaman, L., Keleher, N. et Magruder, J. (2017), «Do Job Networks Disadvantage Women? Evidence from a Recruitment Experiment in Malawi», *Journal of Labor Economics* 36 (1), pages 121 à 157.

Beck, T., Behr, P. et Madestam, A. (2011), «Sex and Credit: Is There a Gender Bias in Microfinance?», European Banking Center Discussion Paper, n° 2011-027, Université de Tilburg (Pays-Bas).

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. et Levine, R. (2007), «Finance, inequality, and the poor», *Journal of Economic Growth* 12 (1), pages 27 à 49.

Berik, G. (2000), «Mature Export-Led Growth and Gender Wage Inequality in Taiwan», *Feminist Economics* 6 (3), pages 1 à 26.

Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J. et Schott, P. K. (2007), «Firms in International Trade», *Journal of Economic Perspectives* 21 (3), pages 105 à 130.

Bianconi, M., Esposito, F. et Sammon, M. (2019), «Trade Policy Uncertainty and Stock Returns», Discussion Paper, n° 830, Département d'économie, Université Tufts, Medford (Massachusetts).

BIT (Bureau international du Travail) (2016), *Rapport IV: Le travail décent dans les chaînes d'approvisionnement mondiales*, Conférence internationale du Travail, 105ème session, Organisation internationale du Travail, Genève.

Black, S. E. et Spitz-Oener, A. (2010), «Explaining Women's Success: Technological Change and the Skill Content of Women's Work», *Review of Economics and Statistics* 92 (1), pages 187 à 194.

Bøler, E. A., Javorcik, B. et Ulltveit-Moe, K. H. (2018), «Working across time zones: Exporters and the gender wage gap», *Journal of International Economics* 111 (mars), pages 122 à 133.

Booth, A. L. (2009), «Gender and competition», *Labour Economics* 16 (6), pages 599 à 606.

Bordalo, P., Coffman, K., Gennaioli, N. et Shleifer, A. (2019), «Beliefs about Gender», *American Economic Review* 109 (3), pages 739 à 773.

Brana, S. (2013), «Microcredit: an answer to the gender problem in funding?», *Small Business Economics* 40 (1), pages 1 à 14.

Brenton, P., Bashinge Bucekuderhwa, C., Hossein, C., Nagaki, S. et Ntagoma, J.-B. (2011), «Les femmes pauvres qui pratiquent le commerce transfrontalier dans la région des grands lacs de l'Afrique: des affaires à risque», Afrique – Note de politique commerciale, n° 11, Banque mondiale, Washington (D.C.).

Brenton, P., Dihel, N., Hoppe, M. et Soprano, C. (2014), «Improving Behavior at Borders to Promote Trade Formalization: The Charter for Cross-Border Traders», Africa Trade Policy Note, n° 41, Banque mondiale, Washington (D.C.).

Brock, J. M. et De Haas, R. (2019), «Gender discrimination in small business lending. Evidence from a lab-in-the-field experiment in Turkey», EBRD Working Paper, n° 232, Banque européenne pour la reconstruction et le développement, Londres.

Brussevich, M. (2018), «Does trade liberalization narrow the gender wage gap? The role of sectoral mobility», *European Economic Review* 109 (mars), pages 305 à 333.

Brussevich, M., Dabla-Norris, E., Kamunge, C., Karnane P., Khalid, S. et Kochhar, K. (2018), «Gender, Technology, and the Future of Work», IMF Staff Discussion Note, n° 18/07, Fonds monétaire international, Washington (D.C.).

Burinskiene, A. et Burinskas, A. (2012), «Consumer Demand: E-commerce or Traditional Technologies», *Economics and Management* 17 (3), pages 963 à 970.

Burstein, A. et Vogel, J. (2017), «International Trade, Technology, and the Skill Premium», *Journal of Political Economy* 125 (5), pages 1356 à 1412.

Bustos, P. (2011), «Trade Liberalization, Exports, and Technology Upgrading: Evidence on the Impact of MERCOSUR on Argentinian Firms», *American Economic Review* 101 (1), pages 304 à 340.

Caraway, T. (2007), *Assembling Women: The Feminization of Global Manufacturing*, Cornell University Press, Ithaca (New York).

Carlsson, F., Daruvala, D. et Johansson-Stenman, O. (2005), «Are People Inequality-Averse, or Just Risk-Averse?», *Economica* 72 (287), pages 375 à 396.

Carranza, E., Dhakal, C. et Love, I. (2018), «Female Entrepreneurs: How and Why Are They Different?», Jobs Working Paper, n° 20, Groupe de la Banque mondiale, Washington (D.C.).

Carter, N., Brush, C., Greene, P., Gatewood, E. et Hart, M. (2003), «Women entrepreneurs who break through to equity financing: The influence of human, social and financial capital», *Venture Capital* 5 (1), pages 1 à 28.

Chester, A. et Glass, C. A. (2006), «Online counselling: a descriptive analysis of therapy services on the Internet», *British Journal of Guidance & Counselling* 34 (2), pages 145 à 160.

China Women's University et AliResearch (2019), «2019 Global Research Report of Female Entrepreneurship & Employment», Groupe Alibaba.

Christian, M., Evers, B. et Barrientos, S. (2013), «Women in value chains: making a difference», Revised Summit Briefing, n°6.3, Sommet «Capturing the Gains in Value Chains», Le Cap (Afrique du Sud), 3-5 décembre 2012.

Cortes, G. M., Jaimovich, N. et Siu, H. E. (2018), «The 'End of Men' and Rise of Women in the High-Skilled Labor Market», NBER Working Paper, n° 24274, National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachussets).

Coste, A. et Dihel, N. (2013), «Services Trade and Gender», dans Brenton, P., Gamberoni, E. et Sear, C. (éds), *Women and Trade in Africa: Realizing the Potential*, Banque mondiale, Washington (D.C.), pages 97 à 114.

Croson, R. et Gneezy, U. (2009), «Gender Differences in Preferences», *Journal of Economic Literature* 47 (2), pages 448 à 474.

de Vries, G., Timmer, M. et de Vries, K. (2015), «Structural Transformation in Africa: Static Gains, Dynamic Losses», *Journal of Development Studies* 51 (6), pages 674 à 688.

Demirgüç-Kunt, A., Klapper, L., Singer, D., Ansar, S. et Hess, J. (2017), *The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution* (Base de données Global Findex 2017: Mesurer l'inclusion financière et la révolution technico-financière), Banque mondiale, Washington (D.C.).

Depetris Chauvin, N. et Porto, G. (à paraître), «The gender bias of trade policy in developing countries», Working Paper, Banque mondiale, Washington (D.C.).

DiCaprio, A. et Suominen, K. (2015), *Aid for Trade in Asia and the Pacific: Thinking Forward about Trade Costs and the Digital Economy*, rapport établi à l'intention de la Banque asiatique de développement pour l'Examen global de l'Aide pour le commerce, juillet.

Dolan, C. et Sorby, K. (2003), «Gender and Employment in High-Value Agriculture Industries», Agriculture & Rural Development Working Paper 7, Banque mondiale, Washington (D.C.).

Eckel, C. C. et. Grossman, P. J. (1998), «Are Women Less Selfish Than Men? Evidence from Dictator Experiments», *The Economic Journal* 108 (448), pages 726 à 735.

———(2008), «Differences in the Economic Decisions of Men and Women: Experimental Evidence», dans Plott, C. R. et Smith, V. L. (éds), *Handbook of Experimental Economics Results*, Volume 1, North Holland, Amsterdam, pages 509 à 519.

Edmonds, E. V., Pavcnik, N. et Topalova, P. (2010), «Trade Adjustment and Human Capital Investments: Evidence from Indian Tariff Reform», *American Economic Journal: Applied Economics* 2 (4), pages 42 à 75.

Egger, P. H., Larch, M., Nigai, S. et Yotov, Y. V. (2018), «Trade Costs in the Global Economy: Measurement, Aggregation and Decomposition», document de travail non publié, Organisation mondiale du commerce, Genève.

Elliott, K. M. et Meng, J. (2009), «Assessing Chinese Consumers' Likelihood To Adopt Self-Service Technologies», *International Business & Economics Research Journal* 8 (2), pages 27 à 40.

Etsy, (2017), «Crafting the future of work: the big impact of microbusinesses», 2017 Seller Census Report, Etsy, Brooklyn (New York). https://extfiles.etsy.com/advocacy/Etsy_US_2017_SellerCensus.pdf.

Fagan, C. (2001), «Time, Money and the Gender Order: Work Orientations and Working-Time Preferences in Britain», *Gender, Work & Organization* 8 (3), pages 239 à 266.

FAO (Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture) (2017), «Evidence on internal and international migration patterns in selected African countries», Rural Employment Knowledge Materials, FAO, Rome.

Feenstra, R. C. et Hanson, G. H. (1995), «Foreign Investment, Outsourcing and Relative Wages», NBER Working Paper, n° 5121, National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachussets).

Fellner, G. et Maciejovsky, B. (2007), «Risk Attitude and Market Behavior: Evidence from Experimental Asset Markets», *Journal of Economic Psychology* 28 (3), pages 338 à 350.

Felton, J., Gibson, B. et Sanbonmatsu, D. M. (2003), «Preference for Risk in Investing as a Function of Trait

Optimism and Gender», *Journal of Behavioral Finance* 4 (1), pages 33 à 40.

Fiszbein, A., Schady, N., Ferreira, F. H. G., Grosh, M., Keleher, N., Olinto, P. et Skoufias, E. (2009), *Conditional Cash Transfers: Reducing Present and Future Poverty*, Banque mondiale, Washington (D.C.).

Fletschner, D. et Kenney, L. (2014), «Rural Women's Access to Financial Services: Credit, Savings, and Insurance», dans Quisumbing, A. R., Meinzen-Dick, R., Raney, T. L., Croppenstedt, A., Behrman, J. A. et Peterman, A. (éds), *Gender in Agriculture: Closing the Knowledge Gap*, Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, Rome, pages 187 à 208.

Francois, J. et Hoekman, B. (2010), «Services Trade and Policy», *Journal of Economic Literature* 48 (septembre), pages 642 à 692.

Frey, C. B. et Osborne, M. A. (2017), «The future of employment: How susceptible are jobs to computerisation?», *Technological Forecasting and Social Change* 114 (janvier), pages 254 à 280.

Fussell, E. (2000), «Making Labor Flexible: The Recomposition of Tijuana's Maquiladora Female Labor Force», *Feminist Economics* 6 (3), pages 59 à 79.

Gailes, A., Gurevich, T., Shikher, S. et Tsigas, M. (2018), «Gender and Income Inequality in United States Tariff Burden», Economics Working Paper, n° 2018-08-B, Commission du commerce international des États-Unis, Washington (D.C.).

Gaskell, J. C., Keyser, J. C., Boc, G., Cangiano, C., Soprano, C., Nkendah, R., Arias Carballo, D. et Rabarijohn, B. S. (2018), «Briser les obstacles au commerce agricole régional en Afrique centrale», Banque mondiale, Washington (D.C.).

Gaucher, D., Friesen, J. et Kay, A. C. (2011), «Evidence That Gendered Wording in Job Advertisements Exists and Sustains Gender Inequality», *Journal of Personality and Social Psychology* 101 (1), pages 109 à 128.

Ghani, E. et O'Connell, S. D. (2014), «Can Service Be a Growth Escalator in Low Income Countries?», Policy Research Working Paper, n° 6971, Banque mondiale, Washington (D.C.).

Goldin, C. (2014), «A Grand Gender Convergence: Its Last Chapter», *American Economic Review* 104 (4), pages 1091 à 1119.

Goos, M., Manning, A. et Salomons, A. (2014), «Explaining Job Polarization: Routine-Biased Technological Change and Offshoring», *American Economic Review* 104 (8), pages 2509 à 2526.

Groupe de la Banque mondiale (2016), «Integrating Sierra Leone's Small-Scale Traders into the Formal Economy», Groupe de la Banque mondiale, Washington (D.C.), mai.

———(2017), «South Caucasus Gender Assessment Technical Assistance Report: Tourism and Hospitality Value Chain Analysis – Georgia», Groupe de la Banque mondiale, Washington (D.C.).

———(2018a), *Women, Business, and the Law 2018* (Les femmes, l'entreprise et le droit 2018), Groupe de la Banque mondiale, Washington (D.C.).

———(2018b), «Issues of Inclusivity: Ensuring Inclusive Growth from Trade and RVC Integration», Background paper to ASA Support to SADC Industrialization, Banque mondiale, Washington (D.C.).

———(2019), *Les bénéfices de la parité: Libérons le potentiel de l'entrepreneuriat féminin en Afrique*, Groupe de la Banque mondiale, Washington (D.C.).

Groupe de la Banque mondiale et Organisation mondiale du commerce (2015), *Le rôle du commerce dans*

l'éradication de la pauvreté, Organisation mondiale du commerce, Genève.

———(2018), *Commerce et réduction de la pauvreté: Nouvelles preuves de l'impact sur les pays en développement,* Organisation mondiale du commerce, Genève.

GSMA (2018), *Connected Women – The Mobile Gender Gap Report 2018*, GSM Association. https://www.gsma.com/mobilefordevelopment/wp-content/uploads/2018/04/GSMA_The_Mobile_Gender_Gap_Report_2018_32pp_WEBv7.pdf.

Guiso, L., Monte, F., Sapienza, P. et Zingales, L. (2008), «Culture, Gender, and Math», *Science* 320 (5880), pages 1164 à 1165.

Heath, R. et Mobarak, A. M. (2015), «Manufacturing growth and the lives of Bangladeshi women», *Journal of Development Economics* 115 (C), pages 1 à 15.

Hollweg, C. (2017), «The Labor Content of Vietnam's Exports», document de travail non publié, Banque mondiale, Washington (D.C.).

Homewood, K., Chenevix Trench, P. et Kristjanson, P. (2009), «Staying Maasai? Pastoral Livelihoods, Diversification and the Role of Wildlife in Development», dans Homewood, K., Chenevix Trench, P. et Kristjanson, P. (éds), *Staying Maasai? Livelihoods, Conservation and Development in East African Rangelands*, Springer, New York.

Huang, J. et Kisgen, D. J. (2013), «Gender and corporate finance: Are male executives overconfident relative to female executives?», *Journal of Financial Economics* 108 (3), pages 822 à 839.

Humphrey, J. et Schmitz, H. (2002), «How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?», *Regional Studies* 36 (9), pages 1017 à 1027.

Hyperwallet (2017), *The Future of Gig Work is Female: A study on the behaviors and career aspirations of women in the gig economy*, Hyperwallet. https://www.hyperwallet.com/app/uploads/HW_The_Future_of_Gig_Work_is_Female.pdf.

IFC (Société financière internationale) (2014), «Striving for Business Success: Voices of Liberian Women Entrepreneurs», Project report, IFC, Washington (D.C.).

ITC (Centre du commerce international) (2017), *De nouvelles pistes vers le commerce électronique: une enquête mondiale sur la compétitivité des MPME*, ITC, Genève.

ITC (Centre du commerce international) et Groupe de la Banque mondiale (2020), *Pakistan: Company Perspectives – An ITC Series on Non-tariff Measures*, ITC, Genève.

Jackson, S. M., Hillard, A. L. et Schneider, T. R. (2014), «Using implicit bias training to improve attitudes toward women in STEM», *Social Psychology of Education* 17 (3), pages 419 à 438.

Janse van Rensburg, C., Bezuidenhout, C., Matthee, M. et Stolzenburg, V. (à paraître), «Globalization and gender inequality: Evidence from South Africa», WIDER Working Paper, Institut mondial de recherche sur les aspects économiques du développement, Université des Nations Unies, Helsinki.

Jensen, R. T. (2012), «Do Labor Market Opportunities Affect Young Women's Work and Family Decisions? Experimental Evidence from India», *Quarterly Journal of Economics* 127 (2), pages 753 à 792.

Jiang, S., Schenke, K., Eccles, J. S., Xu, D. et Warschauer, M. (2018), «Cross-national comparison of gender differences in the enrollment in and completion of science, technology, engineering, and mathematics Massive Open Online Courses», *PLOS ONE* 13 (9), e0202463.

Jomo, K. S. (2009), «Export-oriented Industrialisation, Female Employment and Gender Wage Equity in East Asia», *Economic and Political Weekly* 44 (1), pages 41 à 49.

Juhn, C., Ujhelyi, G. et Villegas-Sanchez, C. (2013) «Trade Liberalization and Gender Inequality», *American Economic Review* 103 (3), pages 269 à 273.

Jürges, H. (2006), «Gender ideology, division of housework, and the geographic mobility of families», *Review of Economics of the Household* 4 (4), pages 299 à 323.

Kanze, D., Huang, L., Conley, M. A. et Higgins, E. T. (2017), «Male and Female Entrepreneurs Get Asked Different Questions by VCs – and It Affects How Much Funding They Get», *Harvard Business Review*, 27 juin 2017.

Kiefer, A. K. et Sekaquaptewa, D. (2007), «Implicit Stereotypes, Gender Identification, and Math-Related Outcomes: A Prospective Study of Female College Students», *Psychological Science* 18 (1), pages 13 à 18.

Kim, K-J. et Bonk, C. J. (2006), «The Future of Online Teaching and Learning in Higher Education: The Survey Says....», *Educause Quarterly*, n° 4. http://faculty.weber.edu/eamsel/Research%20Groups/Online%20Learning/Bonk%20(2006).pdf.

Kimelberg, S. M. et Nicoll, L. A. (2012), «Business Location Decisions in the Medical Device Industry: Evidence from Massachusetts», *Economic Development Quarterly* 26 (1), pages 34 à 49.

Kleinjans, K. J. (2009), «Do gender differences in preferences for competition matter for occupational expectations?», *Journal of Economic Psychology* 30 (5), pages 701 à 710.

Kodama, N., Javorcik, B. S. et Abe, Y. (2018), «Transplanting corporate culture across international borders: Foreign direct investment and female employment in Japan», *The World Economy* 41 (5), pages 1148 à 1165.

Kopp, D., Hangartner, D. et Siegenthaler, M. (2019), «Monitoring hiring discrimination through online recruitment platforms», document de travail non publié, ETH Zurich.

Kricheli-Katz, T. et Regev, T. (2016), «How many cents on the dollar? Women and men in product markets», *Science Advances* 2 (2), e1500599.

Krieger-Boden, C. et Sorgner, A. (2018), «Labor market opportunities for women in the digital age», *Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal* 12 (28), pages 1 à 8.

Kucera, D. et Tejani, S. (2014), «Feminization, Defeminization, and Structural Change in Manufacturing», *World Development* 64 (décembre), pages 569 à 582.

Lambrecht, A. et Tucker, C. (2019), «Algorithmic Bias? An Empirical Study into Apparent Gender-Based Discrimination in the Display of STEM Career Ads», *Management Science* 65 (7), pages 2966 à 2981.

Lan, J. et Shepherd, B. (2018), «Gender, Structural Transformation, and Deindustrialization», Working Paper, n° DTC-2018-5, Developing Trade Consultants, New York.

Lavy, V. (2008), «Do Gender Stereotypes Reduce Girls' or Boys' Human Capital Outcomes? Evidence from a Natural Experiment», *Journal of Public Economics* 92 (10), pages 2083 à 2105.

Lavy, V. et Sand, E. (2018), «On the Origins of Gender Gaps in Human Capital: Short and Long Term Consequences of Teachers' Biases», *Journal of Public Economics* 167 (novembre), pages 263 à 279.

Lejárraga, I., Rizzo, H. L., Oberhofer, H., Stone, S. et Shepherd, B. (2014), «Small and Medium-Sized Enterprises in Global

Markets: A Differential Approach for Services?», OECD Trade Policy Paper, n° 165, Éditions OCDE, Paris.

Lindley, J. (2012), «The gender dimension of technical change and the role of task inputs», *Labour Economics* 19 (4), pages 516 à 526.

Lopez-Acevedo, G. et Robertson, R. (éds) (2016), *Stitches to Riches? Apparel Employment, Trade, and Economic Development in South Asia*, Directions in Development, Banque mondiale, Washington (D.C.).

Maertens, M. et Swinnen, J. (2009), «Are African high-value horticulture supply chains bearers of gender inequality?», article présenté à l'atelier FAO/FIDA/BIT sur le thème «Lacunes, tendances, état de la recherche en matière de genre et d'emploi agricole et rural: quels sont les moyens pour sortir de la pauvreté».

Marom, D., Robb, A. et Sade, O. (2016), «Gender Dynamics in Crowdfunding (Kickstarter): Evidence on Entrepreneurs, Investors, Deals and Taste-Based Discrimination», Working Paper. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2442954.

Martin, L. M. et Wright, L. T. (2005), «No gender in cyberspace? Empowering entrepreneurship and innovation in female-run ICT small firms», *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research* 11 (2), pages 162 à 178.

Mendoza, A., Nayyar, G. et Piermartini, R. (2018), «Are the 'Poor' Getting Globalised?», Policy Research Working Paper, n° 8609, Banque mondiale, Washington (D.C.).

Microsoft (2017), *Why Europe's girls aren't studying STEM,* Microsoft Publishing, Paris.

Milkman, K. L., Akinola, M. et Chugh, D. (2015), «What Happens Before? A Field Experiment Exploring How Pay and Representation Differentially Shape Bias on the Pathway into Organizations», *Journal of Applied Psychology* 100 (6), pages 1678 à 1712.

Minetti, R., Murro, P., Rotondi, Z. et Zhu, S. C. (2019), «Financial Constraints, Firms' Supply Chains, and Internationalization», *Journal of the European Economic Association* 17 (2), pages 327 à 375.

Morton, F. S., Zettelmeyer, F. et Silva-Risso, J. (2003), «Consumer Information and Discrimination: Does the Internet Affect the Pricing of New Cars to Women and Minorities?», *Quantitative Marketing and Economics* 1 (1), pages 65 à 92.

Moss-Racusin, C. A., Dovidio, J. F., Brescoll, V. L., Graham, M. J. et Handelsman, J. (2012), «Science faculty's subtle gender biases favor male students», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 109 (41), pages 16474 à 16479.

Muellbauer, J. (2020), «The coronavirus pandemic and US consumption», VOX CEPR Policy Portal, 11 avril 2020. https://voxeu.org/article/coronavirus-pandemic-and-us-consumption.

Muralidharan, K. et Prakash, N. (2017), «Cycling to School: Increasing Secondary School Enrollment for Girls in India», *American Economic Journal: Applied Economics* 9 (3), pages 321 à 350.

Muravyev, A., Schäfer, D. et Talavera, O. (2009), «Entrepreneurs' Gender and Financial Constraints: Evidence from International Data», *Journal of Comparative Economics* 37 (2), pages 270 à 286.

Nano, E., Nayyar, G., Rubinova, S. et Stolzenburg, V. (2019), «Services Liberalization and Educational Attainment: Evidence from India», document de travail non publié, Organisation mondiale du commerce, Genève.

Nelson, J. A. (2018), *Gender and Risk-Taking: Economics, Evidence, and Why the Answer Matters*, Routledge, Londres.

Ngai, L. R. et Petrongolo, B. (2017), «Gender Gaps and the Rise of the Service Economy», *American Economic Journal: Macroeconomics* 9(4), pages 1 à 44.

Niederle, M. et Vesterlund, L. (2011), «Gender and Competition», *Annual Review of Economics* 3 (1), pages 601 à 630.

Nielsen (2020), «Nielsen Investigation: 'Pandemic Pantries' Pressure Supply Chain amid COVID-19 Fears», Nielsen Insights, 2 mars 2020. https://www.nielsen.com/us/en/insights/article/2020/nielsen-investigation-pandemic-pantries-pressure-supply-chain-amidst-covid-19-fears.

Nilsson, P. et Terazono, E. (2020), «Can fast fashion's $2.5tn supply chain be stitched back together?», *Financial Times*, 17 mai 2020, https://www.ft.com/content/62dc687e-d15f-46e7-96df-ed7d00f8ca55.

OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques) (2015), «Comment expliquer l'inégalité entre les sexes dans l'éducation?», PISA à la loupe, n° 49, Éditions OCDE, Paris.

———(2017), *Atteindre l'égalité femmes-hommes: Un combat difficile*, Éditions OCDE, Paris.

OCDE et Groupe de la Banque mondiale (2015), «Inclusive Global Value Chains», rapport établi en vue de la réunion des Ministres du commerce du G-20, Istanbul, 6 octobre, OCDE et Groupe de la Banque mondiale.

OCDE et OMC (Organisation mondiale du commerce) (2013), *Panorama de l'Aide pour le commerce: se connecter aux chaînes de valeur*, OCDE et OMC, Paris et Genève.

OMC (Organisation mondiale du commerce) (2016), *Rapport sur le commerce mondial 2016: Égaliser les conditions du commerce pour les PME,* OMC, Genève.

———(2017), *Rapport sur le commerce mondial 2017: Commerce, technologie et emploi*, OMC, Genève.

———(2018), *Rapport sur le commerce mondial 2018: L'avenir du commerce mondial: comment les technologies numériques transforment le commerce mondial,* OMC, Genève.

———(2019), *Rapport sur le commerce mondial 2019: L'avenir du commerce des services,* OMC, Genève

———(2020a), «Répercussions économiques de la COVID-19 sur les femmes dans les secteurs et les pays vulnérables», Note d'information, OMC, Genève. https://www.wto.org/french/tratop_f/covid19_f/covid19_f.htm.

———(2020b), «Le commerce des services dans le contexte de la crise liée à la COVID-19», Note d'information, OMC, Genève, 28 mai. https://www.wto.org/french/tratop_f/covid19_f/services_report_f.pdf.

OMS (Organisation mondiale de la Santé) (2013), *Global and regional estimates of violence against women: prevalence and health effects of intimate partner violence and non-partner sexual violence* (Estimations mondiales et régionales de la violence à l'encontre des femmes: prévalence et conséquences sur la santé de la violence du partenaire intime et de la violence sexuelle exercée par d'autres que le partenaire), OMS, Genève.

OMT (Organisation mondiale du tourisme des Nations Unies) (2020), «Les arrivées de touristes internationaux pourraient baisser de 20% à 30% en 2020», OMT, Madrid. https://www.unwto.org/fr/news/omt-les-arrivees-de-touristes-internationaux-pourraient.

Orkoh, E. et Stolzenburg, V. (2020), «Gender-specific differences in geographical mobility: Evidence from Ghana», Staff Working Paper, n° ERSD-2020-01, Organisation mondiale du commerce, Genève

Paton, E. (2020), «'Our Situation is Apocalyptic': Bangladesh Garment Workers Face Ruin», *New York*

Times, 31 mars 2020. https://www.nytimes.com/2020/03/31/fashion/coronavirus-bangladesh.html.

Pergelova, A., Manolova, T., Simeonova-Ganeva, R. et Yordanova, D. (2019), «Democratizing Entrepreneurship? Digital Technologies and the Internationalization of Female-Led SMEs», *Journal of Small Business Management* 57 (1), pages 14 à 39.

Petro, G. (2020), «Coronavirus and Shopping Behavior: Men And Women React Differently», *Forbes,* 13 mars 2020. https://www.forbes.com/sites/gregpetro/2020/03/13/coronavirus-and-shopping-behavior-men-and-women-react-differently.

Pickles, J. et Godfrey, S. (2012), «Economic and social upgrading in global apparel production networks», Revised Summit Briefing, n°6.2, Sommet «Capturing the Gains in Value Chains», Le Cap (Afrique du Sud), 3-5 décembre 2012.

Pope, D. G. et Sydnor, J. R. (2010), «Geographic Variation in the Gender Differences in Test Scores», *Journal of Economic Perspectives* 24 (2), pages 95 à 108.

Resnick, P. et Zeckhauser, R. (2002), «Trust among strangers in internet transactions: Empirical analysis of eBay's reputation system», dans Baye, M. R. (éd.), *The Economics of the Internet and E-commerce*, Volume 11, Emerald Group Publishing Ltd, pages 127 à 157.

Rezabakhsh, B., Bornemann, D., Hansen, U. et Schrader, U. (2006), «Consumer Power: A Comparison of the Old Economy and the Internet Economy», *Journal of Consumer Policy* 29 (1), pages 3 à 36.

Rocha, N. et Winkler, D. (2019), «Trade and Female Labor Participation: Stylized Facts Using a Global Dataset», Policy Research Working Paper, n° 9098, Banque mondiale, Washington (D.C.).

Rodrik, D. (2016), «Premature deindustrialization», *Journal of Economic Growth* 21 (1), pages 1 à 33.

Rosenbaum, G. O. (2017), «Female entrepreneurial networks and foreign market entry», *Journal of Small Business and Enterprise Development* 24 (1), pages 119 à 135.

Rubiano-Matulevich, E. et Viollaz, M. (2019), «Gender Differences in Time Use: Allocating Time between the Market and the Household», Policy Research Working Paper, n° 8981, Banque mondiale, Washington (D.C.).

Ruppert Bulmer, E. N., Hollweg, C. H., Lederman, D. et Rojas Alvarado, L. D. (2014), *Sticky Feet: How Labor Market Frictions Shape the Impact of International Trade on Jobs and Wages*, Directions in Development, Groupe de la Banque mondiale, Washington (D.C.).

Sachetti, F. C., Díaz Langou, G., Filgueira, F., Thomas, M., Gammage, S., Currie, C., Beneke de Sanfeliú, M., Hunt, A. et Hayashi, R. (2019), «A Gendered Perspective on Changing Demographics: Implications for Labour, Financial and Digital Equity», note de synthèse préparée pour «Think 20 Japan 2019», 30 mars, Tokyo.

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

Seric, A. et Winkler, D. (2020), «COVID-19 could spur automation and reverse globalization – to some extent», VOX CEPR Policy Portal, 28 avril 2020. https://voxeu.org/article/covid-19-could-spur-automation-and-reverse-globalisation-some-extent.

Seror, M., Record, R. et Clarke, J. (2018), «Les barrières de verre: entraves au petit commerce transfrontières pratiqué par

les femmes au Cambodge et en RDP lao», dans Groupe de la Banque mondiale et Organisation mondiale du commerce (éds), *Commerce et réduction de la pauvreté: Nouvelles preuves de l'impact sur les pays en développement*, Organisation mondiale du commerce, Genève, pages 148 à 173.

Shepherd, B. et Stone, S. (2012), «Global Production Networks and Employment: A Developing Country Perspective», OECD Trade Policy Papers, Organisation de coopération et de développement économiques, Paris.

Slaughter, M. J. (2013), «American Companies and Global Supply Networks: Driving U.S. Economic Growth and Jobs by Connecting with the World», U.S. Council for International Business et United States Council Federation, New York.

Song, L., Appleton, S. et Knight, J. (2006), «Why Do Girls in Rural China Have Lower School Enrollment?», *World Development* 34 (9), pages 1639 à 1653.

Staritz, C. et Reis., J. G. (2013), *Global Value Chains, Economic Upgrading, and Gender: Case Studies of the Horticulture, Tourism, and Call Center Industries*, Banque mondiale, Washington (D.C.).

Steffens, M. C., Jelenec, P. et Noack, P. (2010), «On the leaky math pipeline: Comparing implicit math-gender stereotypes and math withdrawal in female and male children and adolescents», *Journal of Educational Psychology* 102 (4), pages 947 à 963.

Suri, T. et Jack, W. (2016), «The long-run poverty and gender impacts of mobile money», *Science* 354 (6317), pages 1288 à 1292.

Tang, H. et Zhang, Y. (2017), «Do Multinationals Transfer Culture? Evidence on Female Employment in China», CESifo Working Paper, n° 6295, CESifo, Munich.

Twining-Ward, L. (2019), «World Bank We-Fi WeTour Women in Tourism Enterprise Survey for Sierra Leone and Ghana», document de travail non publié.

UIT (Union internationale des télécommunications) (2016), «Comment pouvons-nous réduire l'écart entre les femmes et les hommes dans le domaine du numérique?», Nouvelles de l'UIT, n° 04/2016. https://www.itu.int/dms_pub/itu-s/opb/gen/S-GEN-NEWS-2016-P4-PDF-f.pdf.

USITC (Commission du commerce international des États-Unis) (2010), «Small and Medium-Sized Enterprises: Characteristics and Performance», Investigation n° 332-510, USITC Publication, n° 4189, USITC, Washington (D.C.).

Vahter, P. et Masso, J. (2019), «The Contribution of Multinationals to Wage Inequality: Foreign Ownership and the Gender Pay Gap», *Review of World Economics* 155 (1), pages 105 à 148.

van der Vleuten, M., Steinmetz, S. et van de Werfhorst, H. (2019), «Gender norms and STEM: the importance of friends for stopping leakage from the STEM pipeline», *Educational Research and Evaluation* 24 (6–7), pages 417 à 436.

Chapitre 3

RÉPONSES POLITIQUES POUR PROMOUVOIR LES AVANTAGES QUE LES *FEMMES* PEUVENT TIRER DU COMMERCE

Messages clés

· La suppression des obstacles au commerce qui empêchent les femmes d'accéder aux marchés internationaux contribue à renforcer la participation des femmes au commerce et les avantages qu'elles peuvent en tirer. Les femmes pourraient tirer profit d'une réduction des droits de douane et des obstacles non tarifaires, ainsi que d'un renforcement de la facilitation des échanges et de l'accès au financement du commerce.

· La participation des femmes au commerce et les avantages qu'elles en tirent sont renforcés par le maintien d'un environnement commercial prévisible reposant sur les règles de l'Organisation mondiale du commerce. À l'OMC, les négociations en cours et les initiatives liées aux services, à l'agriculture, au commerce électronique et aux micro, petites et moyennes entreprises pourraient accroître l'autonomisation des femmes dans l'économie mondiale.

· Les politiques commerciales à elles-seules ne peuvent pas toujours accroître la participation des femmes au commerce. Des politiques complémentaires sont indispensables pour renforcer la capacité des femmes de participer au commerce grâce à l'amélioration de l'accès à l'éducation, aux ressources financières, aux technologies numériques, à l'information et à l'infrastructure.

· Des politiques d'ajustement du marché du travail bien ciblées et financées de manière adéquate aident les femmes à maximiser les avantages de l'ouverture commerciale et atténuent les risques potentiels liés à cette ouverture.

· Enfin, des stratégies bien conçues et bien mises en œuvre pour renforcer les avantages que les femmes peuvent tirer du commerce reposent sur la disponibilité de données pertinentes relatives au genre. Or, le manque de données commerciales ventilées par sexe a empêché les responsables politiques d'identifier les incidences différentes que la politique commerciale peut avoir sur les femmes et sur les hommes. La Banque mondiale tout comme l'OMC s'emploient désormais à remédier à ce manque de données. Le présent rapport conjoint permettra à l'avenir de tenir compte de l'incidence du commerce sur l'égalité hommes-femmes dans le cadre de travaux de recherche et de l'élaboration des politiques.

Le présent chapitre porte sur les efforts des gouvernements, de la société civile, du secteur privé et des institutions multilatérales concernant le commerce et l'autonomisation économique des femmes. L'accent y est mis sur les mesures qui pourraient être les plus efficaces pour ouvrir les marchés aux femmes et renforcer leur capacité de faire du commerce. Les risques que présente le commerce pour les femmes en tant que travailleuses sont également recensés et des politiques d'atténuation sont suggérées. En conclusion, ce chapitre propose une discussion sur les efforts de la Banque mondiale et de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) concernant le commerce et l'égalité hommes-femmes.

Priorités pour accroître l'accès des *femmes* aux marchés

La politique commerciale elle-même est déterminante pour réduire les coûts auxquels les femmes sont confrontées et améliorer leur accès aux marchés internationaux. Les mesures commerciales discriminatoires, qui rendent les secteurs d'activité à dominante féminine moins compétitifs et moins productifs que ceux à dominante masculine, sont très répandues. De tels obstacles au commerce devraient être supprimés si l'on veut que les femmes puissent tirer profit du commerce. Dans ce contexte, les responsables politiques doivent s'attaquer aux mesures tarifaires et non tarifaires qui nuisent aux commerçantes, aux travailleuses et aux consommatrices; aux mesures de facilitation des échanges qui permettent aux femmes de faire du commerce aussi facilement et dans d'aussi bonnes conditions de sécurité que les hommes; et à l'accès au financement de sorte à donner aux femmes les moyens d'accéder aux marchés internationaux.

Réduire les obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce des marchandises

Les mesures tarifaires et non tarifaires empêchent les femmes de participer au commerce. De meilleures politiques commerciales en la matière renforceraient l'accès des femmes à de nouvelles possibilités sur les marchés internationaux, y compris le commerce des services, le commerce numérique et la participation aux chaînes de valeur mondiales (CVM). Avec des intrants de production et des produits de consommation courante plus abordables, les femmes pourraient soutenir la concurrence avec les hommes dans des conditions plus équitables.

Bien que la plupart des droits appliqués soient relativement bas, en particulier dans les pays à revenu élevé, ils restent importants pour certains produits que les gouvernements considèrent comme sensibles. Les travailleuses, en particulier dans les économies en développement, pâtissent de droits obstinément élevés sur les produits agricoles. Des régions comme l'Afrique subsaharienne ont toujours des droits élevés sur la plupart des marchandises. Les droits de douane sur les textiles, plus élevés que pour des produits manufacturés similaires, affectent doublement les femmes, qui constituent à la fois les principales consommatrices et la majorité de la main-d'œuvre dans ce secteur (Taylor et Dar, 2015).

L'élimination des différences tarifaires entre les hommes et les femmes (pour les mêmes produits) ou la réduction, voire la suppression des droits de douane appliqués concernés aideraient les femmes chefs d'entreprise à accéder à des marchés plus nombreux et plus importants. Des droits plus bas permettraient aussi aux femmes chefs d'entreprise ou aux femmes fournisseurs des CVM d'avoir accès à des intrants de meilleure qualité aux prix mondiaux et augmenteraient donc leur productivité. Dans le secteur agricole, des droits moins élevés pourraient contribuer à mettre fin à la discrimination existante en

aidant les femmes à accéder aux intrants tels que les semences, les pesticides et l'engrais, améliorant ainsi la qualité de leurs récoltes, leur permettant de se lancer dans d'autres cultures ou activités et atténuant l'écart de productivité entre les hommes et les femmes.

Les mesures non tarifaires injustifiées, discriminatoires et non transparentes nuisent aussi aux commerçantes, en particulier les petites commerçantes. Les mesures non tarifaires accroissent les coûts de mise en conformité avec les règlements et les normes. Les règlements et normes techniques qui sont bien conçus et moins restrictifs pour le commerce améliorent la compétitivité des entreprises et atténuent les coûts du commerce.[1]

Il est rare que les mesures non tarifaires soient conçues en tenant compte d'une quelconque manière de la situation des femmes et des hommes et l'on constate largement des disparités dans la manière dont ces mesures touchent les femmes et les hommes (CEE-ONU, 2018). Dans les cas les plus extrêmes, les mesures non tarifaires peuvent exclure des lieux de travail les femmes qui ne peuvent pas utiliser correctement des équipements de protection conçus pour des hommes.[2] Par exemple, la plupart des équipements de protection, y compris les lunettes et les combinaisons intégrales, sont faits compte tenu de la taille et des particularités des hommes. Ne pas tenir compte des différences physiques peut avoir des effets négatifs sur la sécurité des travailleuses.

Différentes mesures pouvant remédier à ces parti pris ont été recensées et adoptées par des économies et des organismes de normalisation. Promouvoir la participation des femmes à l'établissement des normes et consulter plus activement les femmes dans le cadre de leur mise en œuvre peut permettre de mieux tenir compte des intérêts et des besoins des femmes. Ces mesures comprennent le développement et le partage des meilleures pratiques sur les moyens de tenir compte des différences biologiques et culturelles dans le cadre de l'élaboration et de l'application des normes, la mise au point d'indicateurs et de critères liés au genre qui puissent être utilisés pour élaborer des normes, ainsi que la définition et l'application de mesures visant à garantir que les normes contribuent à l'égalité hommes-femmes.

Réduire les obstacles au commerce des services

Le commerce des services est confronté à des coûts plus élevés que ceux du commerce des marchandises et ces coûts touchent de manière disproportionnée les femmes. La nécessité d'être proche des clients et l'existence de régimes politiques complexes augmentent les coûts pour les fournisseurs et les consommateurs de services (OMC, 2019). Réduire les coûts du commerce des services peut accélérer le développement et créer des possibilités pour les femmes en tant que commerçantes, travailleuses et consommatrices dans le commerce traditionnel comme dans le commerce numérique.

Les politiques relatives au commerce des services qui visent à protéger les marchés intérieurs diminuent la concurrence, entravent l'investissement étranger direct et réduisent la compétitivité des entreprises. Le manque de concurrence diminue la productivité des entreprises de services et augmente les coûts. Les services jouent un rôle clé en tant que facteurs de production pour l'agriculture, l'industrie manufacturière et les autres entreprises de services. Lorsque les transports, la finance ou encore l'énergie sont protégés de la concurrence, cela risque de freiner la croissance de la productivité (et donc les revenus) de toute une économie. Il y a alors de graves conséquences pour les femmes, car elles sont plus nombreuses dans les services que dans l'industrie manufacturière. Des services efficaces peuvent aussi aider à résoudre certaines des difficultés rencontrées par les femmes. Des transports et des services financiers plus efficaces et moins coûteux, par exemple, aident les femmes en ce qui concerne respectivement la mobilité et les contraintes financières.

Les types de politiques qui suppriment les obstacles diffèrent selon le mode de fourniture

des services (Sauvé, 2019). Les politiques qui promeuvent une fourniture transfrontières de services traditionnelle sont particulièrement importantes pour renforcer les possibilités économiques des femmes. Des secteurs de services comme l'éducation, la santé et l'action sociale connaissent un essor rapide grâce à la numérisation et au tourisme médical. Dans les pays en développement, les femmes qui font face à des contraintes financières et qui ont moins de flexibilité dans les horaires que les hommes pourraient tirer profit d'un accès amélioré aux services éducatifs étrangers sans devoir quitter leur domicile. Dans ce contexte, des politiques établissant un cadre juridique national clair dans le domaine numérique peuvent promouvoir les services fournis en ligne en accélérant l'accès des entreprises et des consommateurs à des services et à des paiements sécurisés, interopérables et numérisés. Le commerce électronique est particulièrement important pour les femmes car la vente de marchandises en ligne peut remédier à certaines contraintes qu'elles rencontrent lorsqu'elles exportent, y compris les contraintes en matière d'horaires et de mobilité.

Lever les restrictions qui empêchent de consommer des services à l'étranger peut également être bénéfique pour les femmes en tant que consommatrices. Les femmes profiteraient d'un meilleur accès aux services, ainsi que de services de plus grande qualité et davantage diversifiés, y compris les services médicaux et éducatifs. La suppression de certaines restrictions juridiques comme l'interdiction de voyager à l'étranger sans un tuteur adulte masculin, la non-reconnaissance des prescriptions en matière de diplômes étrangers ou le non-remboursement des services de santé dispensés à l'étranger pourrait contribuer à l'autonomisation économique des femmes dans le pays fournissant les services, étant donné que les femmes travaillent souvent dans le domaine des services comme les services touristiques ou de santé, qui sont généralement consommés à l'étranger.

Les politiques qui facilitent notamment l'établissement de filiales, de sociétés affiliées ou de bureaux de représentation d'une entreprise à capitaux étrangers peuvent être profitables pour les travailleuses. Les entreprises étrangères (au moyen de l'investissement étranger direct) sont davantage susceptibles d'employer des femmes, de leur offrir des salaires plus élevés et d'améliorer leurs perspectives d'organisation de carrière.

Les mouvements temporaires de personnes pour offrir des services dans un autre pays pourraient accroître les possibilités pour les femmes d'offrir leurs services à l'étranger. Les accords bilatéraux peuvent soutenir le recrutement de personnel sur le plan international dans des secteurs spécifiques, y compris ceux dans lesquels les femmes sont souvent majoritaires comme les soins de santé et l'action sociale.[3] Même si la plupart de ces accords sont limités et concernent seulement une très petite partie des médecins et infirmiers, ils peuvent offrir aux femmes des pays développés ou en développement de nouvelles possibilités de travail à l'étranger, des salaires plus élevés et des connaissances, des compétences et une expérience renforcées. En fin de compte, les mesures concernant la main-d'œuvre sont efficaces si elles permettent d'éviter la discrimination fondée sur le genre dans le recrutement et l'emploi, de passer outre les obstacles culturels et de ne pas laisser les pays d'origine face à une pénurie de professionnels qualifiés (fuite des cerveaux).

Renforcer le commerce transfrontières grâce à la facilitation des échanges et au financement du commerce

Les femmes qui font du commerce transfrontières de marchandises subissent un certain nombre de contraintes, notamment en matière de temps et de compétences, de prescriptions douanières et d'accès au financement; elles sont aussi davantage exposées à l'extorsion et au harcèlement physique. Ces difficultés sont particulièrement marquées pour les petites commerçantes des économies en développement et des pays les moins avancés. Réduire les contraintes et les

difficultés des femmes qui font du commerce transfrontières peut accroître leurs possibilités commerciales, y compris la participation aux CVM; augmenter leurs sources de revenus; et leur permettre de s'engager dans le commerce formel à plus grande échelle.

L'élaboration et la mise en œuvre de mesures efficaces de facilitation des échanges reposent sur l'identification des difficultés et des obstacles spécifiques auxquels sont confrontés les commerçants, y compris les femmes (OMC, 2015). L'adoption et l'application de politiques nationales conformes aux engagements pris dans le cadre de l'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges (AFE) peuvent servir de catalyseur pour les commerçantes en créant des processus douaniers prévisibles et efficaces, en réduisant les délais de dédouanement et les coûts, en diminuant les possibilités de pratiques frauduleuses à la frontière, et en favorisant une plus grande participation des femmes aux mécanismes de décision en matière de facilitation des échanges.[4]

Des renseignements transparents, non discriminatoires et faciles d'accès concernant les droits de douane, taxes, règles et procédures sont déterminants pour la compétitivité des exportations et encore plus pour les commerçantes pour lesquelles le temps et l'accès aux réseaux commerciaux sont davantage limités. L'établissement d'un comité national de la facilitation des échanges chargé de faciliter à la fois la coordination et la mise en œuvre des dispositions de l'AFE au plan interne peut garantir la participation des femmes à la conception, à l'application, au suivi et à l'évaluation des mesures de facilitation des échanges au moyen d'observations ou de propositions de règles concernant le mouvement des marchandises. En Zambie, pays dans lequel plus de 70% des petits commerçants transfrontières sont des femmes, l'association des commerçants transfrontières participe à diverses réunions de consultation dans le cadre du comité national de la facilitation des échanges. Garantir le droit de recours contre les décisions administratives prises par les douanes tel qu'établi dans l'AFE peut également être bénéfique pour les commerçantes, qui peuvent se retrouver confrontées dans certains cas à un pouvoir discrétionnaire démesuré des autorités douanières à la frontière.

En parallèle, réduire la bureaucratie et la lourdeur des procédures à la frontière en utilisant les technologies numériques, comme le soutient l'AFE, peut permettre à certaines femmes de travailler depuis un bureau ou depuis leur domicile au lieu de devoir faire appel à des intermédiaires. Le paiement électronique réduit également les interactions en personne avec les agents des douanes, ce qui pourrait réduire le niveau de harcèlement et les pots-de-vin à payer; une préoccupation particulière pour les commerçantes. Les commerçantes qui n'ont pas accès aux technologies de l'information et de la communication (TIC) peuvent malgré tout tirer profit de procédures douanières harmonisées et simplifiées (encadré 3.1). Ces mesures de facilitation des échanges peuvent être complétées par des activités de renforcement des capacités à l'intention des commerçants, adaptées aux besoins différents des hommes et des femmes, tels que des programmes de sensibilisation sur les droits et obligations des commerçants et des formations au numérique. Plus généralement, les mesures de facilitation des échanges peuvent être complétées par d'autres initiatives, notamment en vue d'améliorer l'infrastructure à la frontière – comme des voies piétonnes, des hébergements sûrs et abordables, des structures de garde d'enfants, des infrastructures de stockage et de véritables installations d'assainissement – afin de répondre aux besoins des petites commerçantes.

L'inclusion financière limitée, y compris l'accès au financement du commerce, est un problème mondial qui touche les femmes de manière disproportionnée et limite les possibilités des commerçantes. Améliorer l'accès à ce financement peut donc contribuer à l'autonomisation des entreprises détenues ou gérées par des femmes. Le financement du commerce est une source importante de prêts à terme généralement utilisés par des entreprises qui exportent ou importent des marchandises. Les petits commerçants, en particulier les femmes, ont souvent un accès très limité à des prêts pour couvrir le coût des marchandises

Encadré 3.1 Les effets bénéfiques de la facilitation des échanges pour les femmes

Dans la région des Grands Lacs en Afrique, le petit commerce transfrontières joue un rôle majeur en fournissant des marchandises, des services, des emplois et des revenus. Les femmes représentent une très grande partie de ce commerce transfrontières, qui est souvent une source essentielle de moyens de subsistance pour les femmes et leur famille (OIT, 2013; Lesser et Moisé-Leeman, 2009). Cependant, le potentiel du petit commerce transfrontières s'agissant d'accroître les revenus des femmes et de créer des emplois tout en réduisant la pauvreté n'est pas pleinement réalisé en raison de l'environnement commercial imprévisible et peu sûr.

Avec le soutien de la Banque mondiale, les gouvernements de la République démocratique du Congo, du Rwanda et de l'Ouganda, en coopération avec le Marché commun de l'Afrique australe et orientale, mettent en œuvre le Projet de facilitation du commerce dans la région des Grands Lacs afin de réduire les risques à la frontière, de faciliter le commerce transfrontières et de renforcer les capacités commerciales, en particulier pour les petits commerçants et les femmes.

Le Projet fournit un soutien pour améliorer l'infrastructure à la frontière afin de répondre aux besoins des petits commerçants (comme des voies piétonnes, un éclairage et des clôtures), pour construire des marchés à la frontière, pour simplifier les politiques et procédures qui concernent les petits commerçants et pour dispenser une formation exhaustive aux commerçants et aux agents des douanes et renforcer leurs capacités. Le Projet soutient aussi la mise en œuvre d'une Charte pour les commerçants transfrontaliers, qui établit un ensemble de droits et obligations de base pour les commerçants et les agents afin de permettre aux commerçants de recourir aux agents des postes-frontières en toute sécurité et d'éviter des poursuites injustifiées et la confiscation des marchandises. Ces règles devraient encourager un changement de comportement, améliorer les délais de traitement, faciliter les échanges et, enfin, faire de la frontière un environnement favorable.

En décembre 2018, la Banque mondiale a mené une étude pilote pour recueillir des renseignements auprès des commerçants sur les difficultés du commerce transfrontalier dans la région des Grands Lacs et les incidences qu'un tel commerce a sur l'accès d'un ménage à la nutrition, à la santé et à l'éducation. Les discussions en groupes de réflexion avec des petits commerçants et les entretiens avec des petites commerçantes, des agents des douanes et des agents du bureau d'information commerciale ont révélé que le harcèlement est moins présent aux points de passage des frontières où le Projet est présent qu'à ceux où il n'a pas été actif. La présence d'un agent du bureau d'information commerciale a également aidé à réduire le harcèlement par les agents des douanes. La plupart des commerçants ont indiqué que leurs activités commerciales avaient amélioré leur qualité de vie, leur permettant d'accroître l'apport nutritionnel pour eux-mêmes et pour leur famille, mais également d'avoir un meilleur accès aux soins de santé et à l'éducation pour leurs enfants.

qu'ils prévoient d'acheter ou de vendre, ce qui peut les empêcher de faire du commerce. Même avec une commande confirmée, les banques refusent souvent d'accorder des prêts pour ce type de transactions. Afin de se voir octroyer de tels prêts, les petits commerçants doivent avoir de solides antécédents commerciaux et être en mesure de payer des intérêts relativement élevés (Sachetti *et al.*, 2019; OMC, 2014, 2016).

Dans ce contexte, les programmes qui établissent les antécédents de crédit des commerçants peuvent aider les commerçantes à surmonter certaines inégalités auxquelles elles sont confrontées en raison d'un manque d'accès au crédit. L'harmonisation des réglementations financières dans une région peut également contribuer à rendre davantage comparables les renseignements et les historiques de crédit

dans le marché financier régional et accroître les sources potentielles de financement des commerçantes (von Hagen, 2015). En parallèle, le développement des technologies financières (fintech) est considéré par certains experts comme une solution potentielle au déficit de financement des micro, petites et moyennes entreprises (MPME), y compris les entreprises détenues par des femmes, à condition qu'elles aient accès aux TIC et des connaissances les concernant (DiCaprio, Yao, et Simms, 2017; Jenik, 2017). Les fintech comprennent tout un ensemble d'instruments financiers, y compris le prêt entre pairs et le financement participatif, qui pourraient renforcer la performance numérique et résoudre certains des problèmes rencontrés par les MPME dans le commerce électronique transfrontières, y compris les entreprises détenues par des femmes (Suominen, 2018).

Priorités pour accroître la capacité des *femmes* de participer au commerce international

La mesure dans laquelle les femmes peuvent tirer parti des possibilités commerciales, y compris dans le commerce des services, le commerce numérique et les CVM, ne dépend pas seulement des politiques en la matière. Les investissements dans l'éducation, les systèmes de santé et les infrastructures peuvent leur fournir le capital humain dont elles ont besoin pour tirer profit du commerce, en particulier en tant que travailleuses et commerçantes. Au niveau macroéconomique, le bon fonctionnement des marchés des capitaux et du travail, la stabilité macroéconomique et une gouvernance efficace – y compris la réduction des inégalités hommes-femmes – sont des préconditions au développement du commerce.

Pour que les femmes puissent tirer pleinement parti du commerce, les comportements socioculturels doivent souvent évoluer. Les politiques commerciales ne peuvent pas effacer les obstacles juridiques et socioculturels qui empêchent les femmes d'ouvrir un compte bancaire, de gérer leur propre entreprise, de travailler dans certains secteurs ou de traverser les frontières. Ces obstacles discriminatoires augmentent souvent le coût de la formalisation pour les commerçantes et les entrepreneuses, les obligeant à gagner leur vie dans le secteur informel. Or l'informalité diminue la sécurité de l'emploi et l'accès aux ressources, notamment à des formations et à un soutien financier.



Crédit: © Monkey Business Images/ Shutterstock.com. Reproduction autorisée; une autorisation est nécessaire pour toute autre utilisation.

Les politiques ciblées peuvent aider les femmes à surmonter ces difficultés; à maximiser les avantages de l'ouverture du commerce, y compris le commerce des services, le commerce numérique et la participation aux CVM, ainsi qu'à accéder aux ressources productives. La plupart de ces politiques sont conçues pour réduire les inefficiences du marché intérieur et les contraintes au-delà de la frontière qui affectent les femmes, comme l'accès à l'éducation, les ressources financières, les technologies numériques et l'information (tableau 3.1). Un ensemble de politiques complémentaires bien conçu dépend de la mesure dans laquelle ces politiques sont coordonnées et cohérentes ou, du moins, pas contradictoires.

Certaines politiques particulièrement pertinentes pour les femmes n'ont pas trait à l'égalité. Par exemple, les programmes établissant des systèmes d'identité nationale peuvent également faciliter l'accès au financement car dans la plupart des pays, il faut présenter une preuve d'identité officielle pour ouvrir un compte. Cette difficulté touche particulièrement les femmes dans les pays à faible revenu parce qu'elles n'ont généralement pas de document d'identité officiel, contrairement aux hommes. D'autres politiques peuvent être conçues spécifiquement pour cibler les femmes. Par exemple, certaines initiatives dans le domaine de l'éducation soutiennent la construction d'écoles d'ingénieurs publiques pour toutes les femmes dans les zones moins développées afin de remédier au fait que, dans certaines régions, bien souvent, les femmes ne poursuivent pas leurs études en raison de tabous sociaux liés à la scolarisation dans des écoles mixtes (Ghose, 2019). En fonction du problème rencontré, des politiques liées au genre peuvent compléter des politiques qui ne portent pas spécifiquement sur ce sujet. D'une manière similaire, certaines politiques ciblent les femmes en général, tandis que d'autres portent sur une certaine catégorie de femmes compte tenu de critères socioéconomiques ou géographiques spécifiques. Le choix de couvrir certaines femmes et pas d'autres vise à démontrer que les femmes ne sont pas un groupe homogène.

Tableau 3.1 Renforcer la capacité des femmes de faire du commerce – quelques exemples de politiques

Domaine d'amélioration des capacités	Politiques et mesures
• **Développement du capital humain:** Promouvoir l'accès des femmes à l'éducation de base et à l'enseignement supérieur renforce le rôle des femmes dans le commerce et contribue au succès de l'économie sur les marchés internationaux concurrentiels.	• Formations de base et ciblée, comme des activités de renforcement des capacités pour adopter, développer et diffuser les nouvelles technologies. • Formations ciblées sur des questions commerciales, telles que la mise en œuvre et le développement de procédures douanières, les obstacles techniques au commerce, les mesures sanitaires et phytosanitaires et les moyens de faire respecter les droits de propriété intellectuelle (Coche, Kotschwar, et Salazar-Xirinachs, 2006). • Transferts en nature soumis à des conditions afin d'inciter de nombreux étudiants à poursuivre leur scolarisation au niveau secondaire (Muralidharan et Prakash, 2013). • Indemnités pour les familles qui envoient leurs filles à l'école; fourniture de livres, de repas et de soins de santé associée à des bourses d'études et à des campagnes de sensibilisation (Khandker, Pitt, et Fuwa, 2013; Schultz, 2004). • Horaires scolaires souples pour s'adapter aux responsabilités des filles s'agissant de s'occuper de leurs frères et sœurs plus jeunes ou de participer aux corvées ménagères. • Construction d'écoles au niveau local et dotation en personnel adaptée pour réduire le temps de trajet (Herz et Sperling, 2004). • Promotion des programmes mettant l'accent sur la science, la technologie, l'ingénierie et les mathématiques (STEM) et enseignement aux filles de compétences en informatique, comme la programmation, la robotique et la conception Web. • Programmes de mentorat pour les femmes afin de renforcer leur confiance en elles (Bekh, 2014), en particulier avec des femmes mentors dans les domaines des STEM (Dasgupta et Dennehy, 2017; Dasgupta et Stout, 2014).
• **Amélioration de l'accès aux technologies numériques:** Développer et étendre l'infrastructure numérique, y compris les réseaux à haut débit ultrarapides tant dans les villes que dans les zones rurales est souvent une précondition aux nouvelles possibilités commerciales pour les entrepreneuses, les travailleuses et les consommatrices.	• Fourniture aux femmes d'appareils numériques (téléphones portables ou ordinateurs), en particulier dans les zones rurales. • Cours de formation aux technologies de l'information et de la communication pour améli192orer la capacité des femmes de comprendre, d'utiliser, de modifier et de créer du contenu et des services numériques (Omiunu, 2019; OMC, 2018).

Tableau 3.1 (suite)

• **Amélioration de l'accès au financement:** Améliorer l'accès des femmes au financement, y compris en s'attaquant aux disparités dans ce domaine et en matière de droits reconnus par la loi peut donner lieu à des améliorations significatives pour les commerçantes et les consommatrices.	• Suppression des dispositions juridiques discriminatoires, y compris les lois discriminatoires à l'égard des femmes concernant l'ouverture d'un compte bancaire et l'enregistrement de leur entreprise. • Programmes de prêts spécifiques avec des conditions préférentielles concernant les exigences en matière de garanties, l'échéance des prêts et les taux d'intérêt afin de mettre à disposition des femmes actives dans le secteur informel davantage de fonds pour le financement. • Programmes de prêts complétés par des formations adaptées dans les domaines commercial, financier et de la commercialisation. • Budget tenant compte des hommes et des femmes dans les plans nationaux du secteur financier sur la base de données concernant l'inclusion financière des femmes. • Simplification de la procédure pour ouvrir un compte de dépôt et réforme du système d'information sur la solvabilité afin de tenir compte d'autres types de garanties, comme la réputation sur la base des antécédents de crédit. • Systèmes nationaux de l'identité facilitant l'établissement et la délivrance de la preuve d'identité officielle requise pour ouvrir un compte.
• **Renforcement de l'accès aux informations liées au commerce:** Recueillir et diffuser des informations liées au commerce concernant l'état du marché, les prix et la qualité des marchandises réduit les coûts et aide les femmes à accéder à de nouvelles possibilités commerciales.	• Site Web accessible à tous contenant des renseignements et des explications sur les principales dispositions commerciales des accords commerciaux ayant une importance particulière pour les micro, petites et moyennes entreprises. • Nomination de coordonnateurs pour l'égalité hommes-femmes à différents niveaux des pouvoirs publics et des institutions nationales chargés de la stratégie d'intégration de l'égalité hommes-femmes dans leur institution respective. • Foires commerciales et ateliers rassemblant des détenteurs d'entreprises et des acheteurs actifs dans des secteurs spécifiques. • Programmes de promotion du commerce ciblant les exportatrices, proposant une formation et offrant des contacts avec des acheteurs internationaux et un accès aux plates-formes commerciales internationales (Frohmann, 2017).
• **Amélioration de l'accès aux infrastructures:** Investir dans les infrastructures et prendre des mesures visant à promouvoir l'accès sans discrimination à celles-ci contribue à garantir l'égalité des chances pour les entreprises et réduit les obstacles auxquels sont confrontés les petites entreprises.	• Amélioration des infrastructures de transport et de logistique, y compris dans les zones reculées ou rurales. • Mise en place d'une infrastructure d'évaluation de la conformité reconnue au niveau international afin de renforcer les capacités et les ressources pour répondre aux exigences techniques, sanitaires et phytosanitaires.

Certaines politiques complémentaires, telles que les politiques en matière d'éducation ont été analysées de manière approfondie sous l'angle de l'égalité afin de maximiser l'impact économique sur les femmes. Cependant, en ce qui concerne de nombreuses autres politiques comme celles sur l'accès aux technologies numériques, on dispose de peu ou pas d'informations sur leur impact en matière d'égalité. Ce manque d'information est dû en partie à l'absence de données pertinentes ventilées par sexe, ce qui empêche d'évaluer l'impact pour les femmes et les hommes. Malgré le manque d'information, le tableau 3.1 donne un aperçu des questions et mesures spécifiques que certains gouvernements ont pris en compte afin de cibler les femmes.

Atténuer les risques découlant du commerce auxquels sont confrontées les *femmes*

L'ouverture économique, l'expansion du commerce et de l'investissement, ainsi que les changements technologiques créent davantage de richesse et de possibilités. Ils donnent également lieu à une contraction de l'emploi dans les secteurs qui perdent en compétitivité. Le commerce contribue à accroître l'efficacité économique en renforçant la productivité de certaines entreprises, en permettant une spécialisation accrue ou en donnant accès à un plus vaste ensemble d'intrants. Toutefois, pour que ces avantages se matérialisent, un redéploiement de la main-d'œuvre et des capitaux des activités, entreprises ou secteurs moins productifs vers ceux plus productifs est nécessaire dans chaque pays. Pour certains travailleurs, cela implique une perte d'emploi, éventuellement une période de chômage et souvent une formation pour obtenir un nouvel emploi dans un domaine différent.

Plus ce processus se déroule de façon harmonieuse, moins les coûts sont élevés pour les travailleurs privés d'emploi et plus les gains nets sont importants pour la société. Cependant, il se peut que les travailleurs qui n'ont pas nécessairement les bonnes compétences ou ne vivent pas forcément dans les régions en pleine croissance ne parviennent pas faire cette transition rapidement, voire pas du tout. Ces frictions freinent l'économie, en particulier le marché du travail et peuvent

donner lieu à des troubles sociaux ou politiques. Même si en général les effets du commerce sont positifs, les travailleurs qui ont des compétences inadéquates ou désuètes dans les régions ou secteurs touchés peuvent connaître des pertes importantes et de longue durée.

Mettre en place un vaste ensemble de mesures adaptées et coordonnées visant principalement, mais pas exclusivement, le marché du travail peut rendre les économies plus réactives aux changements et aider les travailleuses et les entrepreneuses à s'adapter aux nouvelles conditions économiques (Bacchetta, Milet, et Monteiro, 2019). Il s'agit de politiques d'ajustement qui renvoient plus largement aux mesures prises pour rendre le marché du travail et l'économie en général plus efficaces et réactifs aux changements économiques et technologiques en réduisant le coût de la réaffectation des ressources.

Même si aucun programme d'ajustement ciblant spécifiquement les travailleuses est actuellement en place, les programmes d'ajustement commercial peuvent malgré tout contribuer à maximiser les gains du commerce pour les travailleuses. Une aide à l'ajustement bien ciblée et financée de manière adéquate, grâce à une combinaison de politiques en matière de travail, de compétitivité et de compensation, peut aider les travailleurs à gérer le coût d'ajustement, tout en faisant en sorte que l'économie bénéficie autant que possible des changements (FMI, Groupe de la Banque mondiale et OMC, 2017). Outre l'amélioration de l'efficience économique, les politiques d'ajustement sont un moyen de compenser les pertes subies par ceux qui pâtissent des perturbations ou de conserver un soutien politique en faveur de l'innovation et de l'ouverture commerciale.

Les politiques d'ajustement peuvent être générales et destinées à aider les travailleurs à s'adapter au changement économique, quelle qu'en soit la cause initiale, ou être conçues pour répondre à un changement économique spécifique comme l'ouverture commerciale (OMC, 2017). Les politiques d'ajustement peuvent comprendre des politiques actives ou passives concernant le marché du travail. Les politiques actives visent à accroître la probabilité pour les chômeurs de trouver un nouvel emploi, grâce à la formation ou à une aide à la recherche d'emploi, par exemple. L'accès à l'éducation fournit aux femmes non seulement les compétences nécessaires pour exploiter les possibilités commerciales existantes, mais aussi les compétences requises pour s'adapter aux nouvelles conditions économiques. Les politiques passives, quant à elles, consistent à fournir un soutien financier aux travailleurs qui ont perdu leur emploi. Les avis divergent quelque peu concernant l'efficacité de ces dernières, mais les programmes de formation dans les économies développées ou en développement ont généralement un plus grand impact sur les femmes (Card, Kluve, et Weber, 2018; Escudero *et al.*, 2019). Fournir des conseils en matière de carrière et proposer des activités sur la fourniture de soins pour aider à trouver un équilibre entre la vie de famille et la vie professionnelle peut être particulièrement important pour les travailleuses.

Par rapport aux pays industrialisés, la proportion de la main-d'œuvre travaillant dans le secteur informel, dans le secteur agricole et dans les entreprises d'État est plus importante dans les pays en développement. Dans ces pays, les programmes d'ajustement doivent tenir compte des problèmes particuliers liés à ces secteurs. Le travail indépendant et le secteur informel peuvent être une solution de repli importante pour les travailleurs qui perdent leur emploi dans le secteur formel (Goldberg et Pavcnik, 2003; Lima, Ponczek, et Ulyssea, 2019).

Même s'ils sont officiellement neutres en matière d'égalité hommes-femmes, les programmes d'ajustement peuvent comprendre dans les faits des préjugés à l'égard des femmes. Celles-ci peuvent subir des effets négatifs si ces programmes excluent certains secteurs dans lesquels l'emploi des femmes est concentré. Parce que les femmes ne sont peut-être pas bien équipées ou n'ont pas bénéficié d'une formation préalable pour occuper un emploi dans un secteur différent, elles sont exclues, ce qui fait qu'elles ont tendance à rechercher un emploi dans le secteur dans lequel elles travaillaient initialement et, par conséquent, demeurent hors du champ d'application du programme.



Crédit: © AYA images/Shutterstock.com. Reproduction autorisée; une autorisation est nécessaire pour toute autre utilisation.

De manière similaire, une affectation limitée de fonds pour la formation peut être une contrainte pour les femmes qui sont privées d'emploi dans les industries à dominante féminine et qui n'ont pas accès à la formation qui les aiderait à obtenir un emploi dans les secteurs à dominante masculine (Vijaya, 2007).

Étant donné que la plupart des secteurs à dominante féminine comptent essentiellement des micro et petites entreprises, une inégalité de traitement entre les hommes et les femmes pourrait apparaître dans les faits si le programme d'ajustement couvre seulement les grandes ou moyennes entreprises ou requiert un grand nombre de travailleurs dans le même secteur dans une ou plusieurs régions voisines pour qu'un soutien puisse être offert. De même, si un nombre minimum d'heures de travail par semaine est établi pour pouvoir bénéficier d'un programme d'ajustement et que ce nombre est supérieur au nombre moyen d'heures de travail effectuées par les femmes, le programme pourrait être défavorable pour les femmes qui représentent une plus grande proportion des travailleurs à temps partiel. Les programmes qui considèrent les personnes qui recommencent à travailler comme des nouveaux arrivants et exigent qu'elles aient effectué une grande partie du nombre annuel d'heures de travail pourraient également poser problème pour les femmes qui doivent souvent quitter leur emploi de manière temporaire pour s'acquitter de responsabilités de soins et souhaitent réintégrer le marché du travail ultérieurement (Townson et Hayes, 2007).

Les programmes qui proposent une formation théorique et en emploi mais exigent des participants qu'ils en paient le coût (sur la base de leur salaire moyen) pourraient être considérés comme plus onéreux pour les femmes car elles pourraient avoir à payer des frais de garde d'enfants pendant qu'elles prennent part à la formation (Attanasio, Kugler, et Meghir, 2011). Les programmes de formation peuvent promouvoir des stéréotypes sexistes s'ils fournissent des formations seulement dans des métiers à dominante féminine – comme les activités de soins, la coiffure et la cuisine – empêchant les femmes d'acquérir les compétences techniques nécessaires pour entrer dans des secteurs à dominante masculine (Sansonetti, 2016). La conception de programmes efficaces et dépourvus de parti pris requiert donc une analyse de la situation du marché du travail, y compris les particularités des femmes actives et les raisons des disparités entre hommes et femmes dans l'emploi (voir chapitre 1) (CEPALC, 2016; Cho et Kwon, 2010; Del Boca, 2015; Banque mondiale, 2012).

Des efforts collectifs pour promouvoir l'autonomisation économique des *femmes*

Au fil du temps, les gouvernements, les organisations internationales et certaines entreprises du secteur privé ont intégré la problématique hommes-femmes dans leurs activités liées au commerce. L'adoption de cette pratique est en partie due à la pression de la société civile, et en particulier des organisations de femmes, qui ont activement exprimé leurs préoccupations dans le domaine du commerce aux niveaux national, régional et international. Ces initiatives rendent compte de l'importance qu'il y a à inclure une perspective de genre dans la promotion d'une croissance économique inclusive.

Égalité hommes-femmes et formulation de politiques commerciales

Divers gouvernements ont utilisé des politiques commerciales unilatérales et bilatérales pour promouvoir l'autonomisation des femmes. Dans le cadre de la préparation de négociations commerciales, certains pays ont choisi ou sont tenus de mener une évaluation des effets des potentiels accords commerciaux. Dans certains cas, l'égalité hommes-femmes est inclue dans l'analyse.[6] La plupart des évaluations de l'impact sur le développement durable menées par l'Union européenne comportent certains aspects liés à l'égalité hommes-femmes, mais une telle analyse n'est pas effectuée de manière systématique (Viilup, 2015). Plus généralement, certains gouvernements, aux échelons national, régional et local utilisent un système d'évaluation de l'incidence sur l'égalité hommes-femmes pour les nouvelles lois, nouvelles politiques ou nouveaux programmes.

Dans quelques économies, les ministères et organismes gouvernementaux chargés de l'égalité et de l'autonomisation des femmes participent à la formulation et à la mise en œuvre de la politique commerciale. Garantir l'égalité de représentation des hommes et des femmes dans les structures politiques et décisionnelles permet de mieux rendre compte des préoccupations des productrices, des travailleuses et des consommatrices et de mieux les régler. Certaines instances dirigeantes comme celles du Canada et de l'Union européenne ont également établi des mécanismes pour la transparence afin de recueillir les vues des parties prenantes, y compris les organisations de femmes, concernant des négociations commerciales en cours. En ce qui concerne le Canada, tous les nouveaux programmes, politiques et initiatives, y compris les politiques commerciales, comprennent une analyse comparative entre les sexes (Ministère des finances, Canada, 2019). Les renseignements recueillis, ainsi que les résultats des études d'impact *ex ante* peuvent être utilisés pour identifier des produits et des segments du marché qui ont des incidences positives pour les femmes. Ces renseignements peuvent aussi être utilisés pour prendre des mesures complémentaires, comme une aide à l'ajustement, afin d'atténuer les effets négatifs que certaines femmes pourraient subir du fait de la politique commerciale.

Des gouvernements ont également utilisé les liens commerciaux pour inciter leurs fournisseurs à améliorer les normes relatives à l'égalité hommes-femmes. Plusieurs pays ont adopté des régimes commerciaux qui imposent des droits de douanes moins élevés aux importations en provenance de certaines économies en développement ou moins avancées. Ces régimes d'accès préférentiels non réciproques concernent des marchandises produites, exportées et consommées principalement par des femmes, comme les vêtements. Même si la plupart de ces

régimes ne comprennent pas de dispositions explicitement liées aux femmes, la Loi sur la croissance et les perspectives économiques de l'Afrique (AGOA) adoptée par les États-Unis et le Systèmes des préférences généralisées (SPG) établi par l'Union européenne contiennent des dispositions claires relatives à l'égalité.

L'AGOA, promulguée en 2000, accorde la franchise de droits à toutes les marchandises produites dans les pays africains admissibles et importées aux États-Unis. L'article 106 de l'AGOA requiert en outre la promotion du rôle de la femme dans le processus de développement économique et social en Afrique subsaharienne. De nombreuses travailleuses africaines ont bénéficié de ce système et quelque 300 000 emplois ont été créés entre 2000 et 2009, la plupart dans des industries à forte intensité de main-d'œuvre qui emploient un grand nombre de femmes (Paez *et al.*, 2010). En outre, l'article 123 de l'AGOA prévoit que les initiatives de la Overseas Private Investment Corporation soutiennent les entrepreneuses en élargissant les possibilités pour les femmes et en maximisant les possibilités d'emploi pour les personnes démunies.

Le SPG établit un ensemble de mesures commerciales unilatérales dans le cadre desquelles les exportateurs des pays en développement bénéficient d'une exemption de droits, ou de droits moins élevés. Le SPG de l'UE a trois composantes: i) le régime général du SPG pour toutes les nations bénéficiaires, ii) le régime SPG+ qui prévoit des droits nuls; et iii) le régime tout sauf les armes (TSA) spécialement conçu pour les pays les moins avancés. Le régime général du SPG et l'initiative TSA prévoient le retrait des préférences pour les pays en développement bénéficiaires en cas de violation de conventions internationales, dont certaines visent la situation des femmes.[7] Le régime SPG+ établit des obligations plus strictes et une surveillance accrue tout en offrant un accès amélioré aux marchés sous réserve de la ratification et du respect de plusieurs conventions internationales concernant les droits de l'homme, les droits des travailleurs, l'environnement et la bonne gouvernance. Globalement, le mécanisme de surveillance du SPG+ laisse penser que même si certaines difficultés persistent dans la lutte contre la discrimination et la violence domestique à l'égard des femmes, certains pays ont enregistré des améliorations avec la création de nombreuses possibilités d'emploi pour les femmes, parallèlement à l'adoption de lignes directrices relatives à l'égalité hommes-femmes, à l'établissement d'un conseil sur l'égalité des sexes, à la mise en place de réseaux sociaux pour mettre en contact les parties prenantes concernées et à la mise en œuvre de lois sur la lutte contre la violence à l'égard des femmes (Commission européenne 2018).

Certains gouvernements ont mis en place des programmes de marchés publics qui attribuent des contrats uniquement aux entreprises qui garantissent le respect du principe de l'égalité salariale entre hommes et femmes (Harris Rimmer, 2017). D'autres pays ont adopté des déclarations, des directives, des résolutions ou des accords spécifiques sur le commerce et l'égalité hommes-femmes (encadré 3.2) (Monteiro, 2018).

Dispositions relatives à l'égalité hommes-femmes dans les accords commerciaux préférentiels

Les accords commerciaux préférentiels (ACPr) sont parfois considérés comme des laboratoires dans le cadre desquels de nouveaux types de dispositions sont négociés pour remédier à des problèmes et à des difficultés commerciaux urgents. En juillet 2020, 80 ACPr, dont 69 avaient été notifiés à l'OMC et étaient en vigueur, faisaient explicitement référence aux femmes et aux questions d'égalité. Plus de 250 accords abordent implicitement l'égalité hommes-femmes, comme les droits fondamentaux, les groupes vulnérables, la responsabilité sociale des entreprises[8], et les dimensions sociales du développement durable, y compris la discrimination dans l'emploi (Monteiro, 2018). Malgré l'augmentation des références explicites et implicites à l'égalité hommes-femmes dans les ACPr, des efforts supplémentaires sont nécessaires afin d'évaluer si ces dispositions

Encadré 3.2 La Loi de la Communauté d'Afrique de l'Est sur l'égalité hommes-femmes et le développement

L'Assemblée législative de l'Afrique de l'Est (EALA), établie en vertu du Traité instituant la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE), a adopté en 2017, la Loi sur l'égalité hommes-femmes et le développement. Ce texte découle des articles 121 et 122 du Traité de la CAE, qui contiennent des engagements détaillés pour promouvoir l'autonomisation, l'intégration et la participation des femmes, y compris par l'adoption de la législation appropriée et d'autres mesures.

Cette Loi a pour objectif principal de faire progresser l'égalité hommes-femmes grâce au développement, à l'harmonisation, à la mise en œuvre et au suivi de la législation, des politiques, des programmes et des projets qui tiennent compte de la problématique hommes-femmes, aux niveaux national et régional, ainsi qu'à la suppression de toutes les dispositions, législations et pratiques qui entravent ou compromettent la réalisation de l'égalité. Outre des dispositions établissant les principes de l'égalité hommes-femmes, elle aborde les 13 sujets suivants: obligations juridiques et obligations d'État en matière de protection des droits de l'homme; média; éducation; santé; pouvoir et prise de décisions; autonomisation économique; agriculture et sécurité alimentaire; droits fonciers; commerce; paix et sécurité; gestion de l'environnement; industries extractives; et groupes marginalisés.

Les dispositions de la Loi qui ont trait au commerce engagent les parties à promouvoir la participation égale des femmes et des hommes au commerce régional, en tenant compte des considérations de genre et du droit à la sécurité dans le cadre du commerce transfrontières. Les parties sont également tenues de prendre toutes les mesures appropriées pour renforcer le commerce dans la CAE, y compris en supprimant les obstacles liés au genre et les obstacles non tarifaires au commerce grâce à l'adoption de réglementations ou de directives appropriées et de pratiques administratives qui garantissent les droits des hommes et des femmes qui se livrent au commerce transfrontières et prennent part à des projets d'investissement.

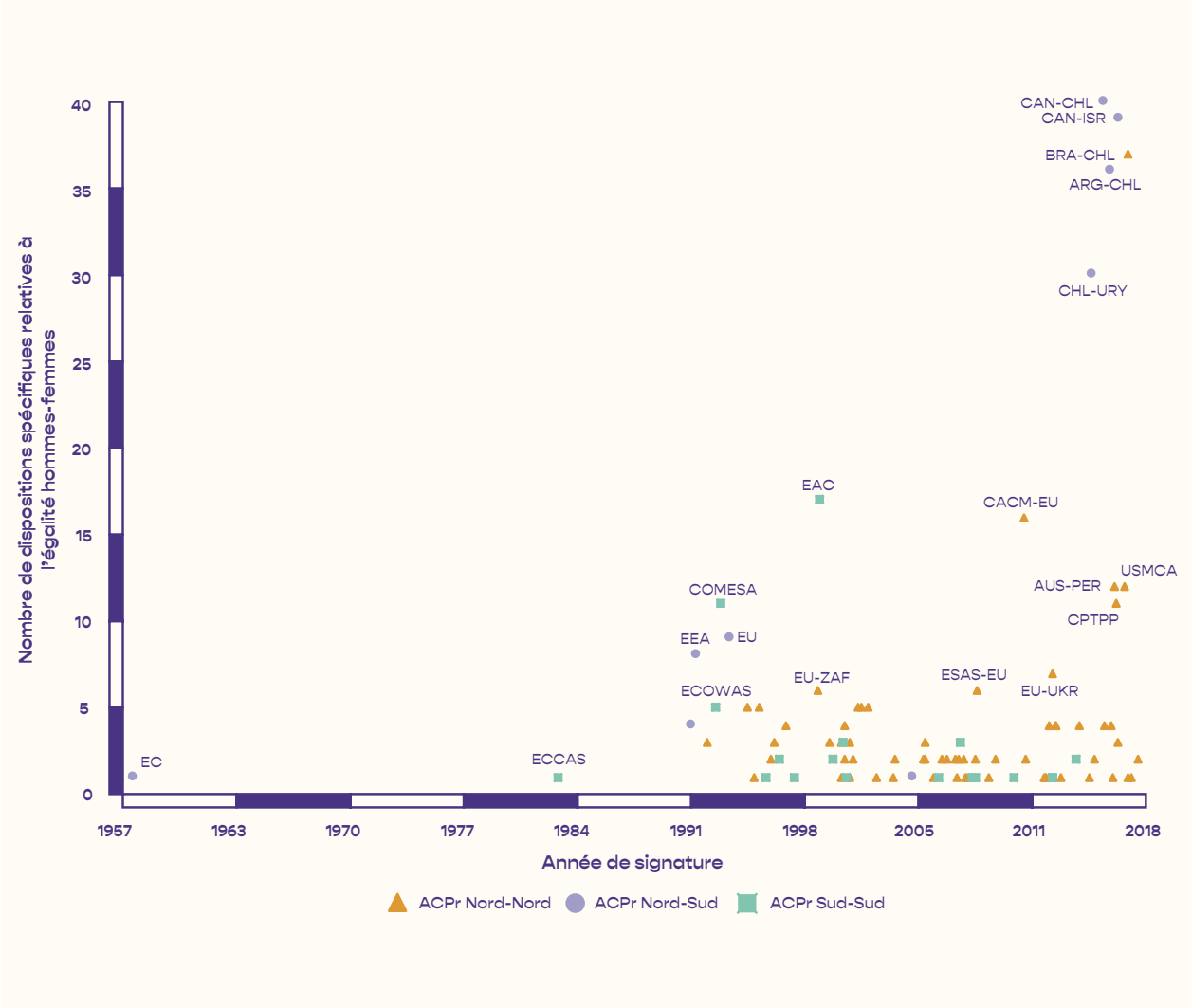
Les parties ont également l'obligation de réexaminer leurs politiques commerciales pour qu'elles tiennent compte des questions de genre et de prendre des mesures pour réduire au minimum les effets négatifs des accords commerciaux. De plus, les parties se sont engagées à garantir que les femmes et les hommes dans le secteur informel aient accès dans des conditions d'égalité aux ressources financières, à une assistance juridique et à d'autres ressources à des conditions correspondant à leur situation financière, et que les femmes aient un accès et des droits égaux en matière de crédit, de capitaux, d'hypothèques et de sécurité.

sont efficaces pour faire progresser l'autonomisation économique des femmes.

Comme la plupart des autres types de dispositions des ACPr, les dispositions relatives à l'égalité hommes-femmes varient considérablement en termes de structure, d'emplacement, de formulation et de portée. La plupart de ces dispositions sont libellées en termes d'effort maximal à fournir. Le type de dispositions le plus courant en la matière a trait à la coopération en matière d'égalité hommes-femmes et à des questions liées à l'égalité, telles que la discrimination dans l'emploi et l'accès à la santé et à la politique sociale. Certaines dispositions sont présentes dans un nombre croissant d'ACPr, tandis que d'autres figurent seulement dans un seul, voire deux ACPr, souvent récents.

Même si le nombre d'ACPr contenant des dispositions relatives à l'égalité hommes-femmes a progressé relativement lentement, une augmentation significative a été

Graphique 3.1 L'inclusion de dispositions relatives à l'égalité hommes-femmes dans les ACPr n'est pas récente

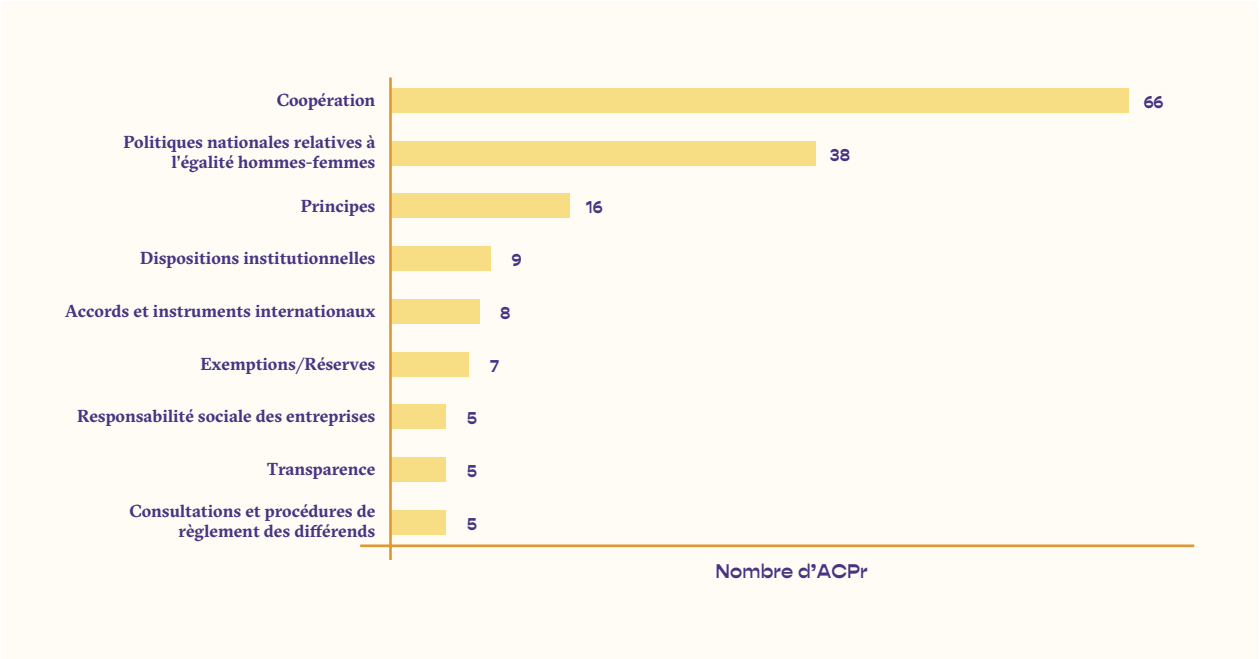


Source: D'après des données actualisées issues de Monteiro 2018.
Note: Analyse sur la base de 572 accords commerciaux préférentiels (ACPr), dont 305 accords actuellement en vigueur et notifiés à l'Organisation mondiale du commerce. Les ACPr initiaux et modifiés sont analysés séparément. «Nord» s'entend des pays à revenu élevé, tandis que «Sud» s'entend des pays à revenu intermédiaire ou faible selon le classement des pays de la Banque mondiale. CACM = Marché commun centraméricain (MCCA); COMESA = Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA); CPTPP = Accord de partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGT); EAC = Communauté d'Afrique de l'Est (CAE); EC = Communautés européennes (CE); ECCAS = Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC); ECOWAS = Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO); EEA = Espace économique européen (EEE); ESAS = États d'Afrique orientale et australe; EU = Union européenne (UE); USMCA = Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM).

enregistrée ces trois dernières années en ce qui concerne le nombre d'ACPr contenant de telles dispositions, ainsi que le nombre moyen de ces dispositions dans un accord donné. Les ACPr auxquels le Chili est partie avec l'Argentine, le Brésil et l'Uruguay, ainsi que les ACPr modifiés négociés par le Canada avec le Chili et Israël comprennent un chapitre consacré au commerce et à l'égalité hommes-femmes contenant les dispositions en la matière les plus détaillées et complètes à ce jour (graphique 3.1).

Les dispositions relatives à l'égalité hommes-femmes vont de la référence à des principes relatifs à l'égalité et à des accords internationaux à des engagements spécifiques concernant la politique liée à l'égalité, la responsabilité sociale des entreprises et la coopération (graphique 3.2).

Graphique 3.2 Les principaux types de dispositions relatives à l'égalité hommes-femmes dans les ACPr



Source: D'après des données actualisées issues de Monteiro 2018.
Note: Analyse sur la base de 572 accords commerciaux préférentiels (ACPr), dont 305 accords actuellement en vigueur et notifiés à l'Organisation mondiale du commerce.

Certaines de ces dispositions prévoient ou exigent l'adoption et la mise en œuvre effective de politiques relatives à l'égalité hommes-femmes. D'autres promeuvent la transparence et la sensibilisation concernant la législation et les politiques en la matière. D'autres encore précisent que les programmes nationaux visant à soutenir les femmes, y compris les entreprises détenues par des femmes ou les femmes autochtones, sont exempts d'obligations en matière de marchés publics ou de commerce des services.

Deux ACPr récents contiennent une disposition relative à l'égalité hommes-femmes dans le chapitre sur l'investissement, qui précise explicitement qu'une mesure discriminatoire ciblée fondée sur des motifs manifestement illicites tels que le genre viole l'obligation d'accorder un traitement juste et équitable, ainsi qu'une protection et une sécurité totales aux investissements et aux investisseurs de l'autre partie. Une disposition similaire figure dans quelques accords bilatéraux d'investissement récents.[9]

Diverses dispositions relatives à l'égalité hommes-femmes, contenues généralement dans un chapitre consacré au commerce et à l'égalité, établissent des dispositions institutionnelles, comme la désignation d'un point de contact national et l'établissement d'un comité du commerce et de l'égalité hommes-femmes chargé d'aborder les engagements en matière d'égalité au titre de l'accord, y compris l'échange d'informations concernant les activités de coopération. Certains ACPr établissent des procédures de consultation pour traiter tout problème qui pourrait se poser au titre du chapitre sur l'égalité. En règle générale, ces chapitres sont exclus du chapitre de l'ACPr sur le règlement des différends.

Il est important de déterminer dans quelle mesure les dispositions relatives à l'égalité hommes-femmes, en particulier les plus récentes et complètes, sont mises en œuvre. Même si la plupart des ACPr contenant des dispositions plus complètes ne sont pas encore entrés en vigueur (en décembre 2019), une des dispositions institutionnelles prévues est le réexamen

de la mise en œuvre de leurs chapitres respectifs sur l'égalité hommes-femmes. À l'heure actuelle, l'efficacité des dispositions relatives à l'égalité doit encore faire l'objet d'une étude, même si des données empiriques laissent penser que certaines dispositions sont effectivement mises en œuvre.[10]

Initiatives du secteur privé concernant l'égalité hommes-femmes

L'autonomisation économique des femmes ne peut pas se concrétiser pleinement sans l'engagement du secteur privé. Certaines entreprises du secteur privé, en particulier certains détaillants, marques et fournisseurs, ont adopté des initiatives volontaires en lien avec l'égalité hommes-femmes. Alors que certaines initiatives incluent les femmes en tant que groupe cible important, comme dans le cadre de programmes sur la responsabilité sociale des entreprises, d'autres portent spécifiquement sur l'égalité hommes-femmes.

Certaines initiatives favorisent l'accès des femmes à des formations qualifiantes, aux services de santé, aux prestations de maternité, à l'éducation, à l'exercice de responsabilités et à la gestion financière. D'autres visent à sensibiliser et à développer la politique pour lutter contre la violence fondée sur le genre. Certaines initiatives ont pour but de renforcer la valeur apportée par les femmes qui travaillent dans des petites exploitations. Un autre mécanisme consiste à établir des listes d'entreprises certifiées détenues par des femmes en vue de diversifier la base de fournisseurs potentiels (Schott, 2017).

Plusieurs de ces initiatives privées s'inscrivent dans le cadre de partenariats gouvernementaux ou d'initiatives internationales.[11] Par exemple, les Principes d'autonomisation des femmes lancés en 2013 par ONU-Femmes (l'Entité des Nations Unies pour l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes), encouragent les entreprises, quelle que soit leur taille, à promouvoir l'égalité hommes-femmes sur le lieu de travail, le marché et au sein de la communauté. Cette initiative internationale complète d'autres initiatives et instruments relatifs à la responsabilité sociale des entreprises, tels que les Principes directeurs de l'Organisation de coopération et de développement économiques à l'intention des entreprises multinationales, en établissant des principes et normes non contraignants convenus multilatéralement concernant la conduite responsable des entreprises, y compris le principe de non-discrimination fondée sur le genre sur le lieu de travail. Plus récemment, l'initiative «She Trades» du Centre du commerce international fournit notamment des services interentreprises pour les femmes au moyen d'une plate-forme en ligne et d'une application permettant de mettre en contact de potentiels acheteurs, investisseurs, fournisseurs et organismes de soutien aux entreprises. Cette initiative encourage également la collaboration entre les organismes de soutien aux entreprises, les coopératives, les coalitions et les entreprises du secteur privé.

L'égalité hommes-femmes, la Banque mondiale et l'OMC

Bien qu'ayant des fonctions et des activités différentes, la Banque mondiale et l'OMC soutiennent le commerce en tant que moyen d'améliorer la vie des femmes lorsqu'elles font du commerce, travaillent ou consomment. L'OMC a joué un rôle déterminant dans la promotion du commerce et du développement grâce au maintien de l'ouverture des marchés pour tous, y compris les femmes (Handley et Limão 2017; Larch *et al.*, 2019). Les accords de l'OMC offrent un environnement fondé sur des règles, transparent et prévisible dans lequel le commerce international peut opérer et se développer. En créant un environnement commercial stable et prévisible, l'OMC protège les femmes contre les risques et l'incertitude engendrés par les politiques commerciales opaques et imprévisibles. Même si l'égalité hommes-femmes n'est pas mentionnée expressément dans les accords de l'OMC, les règles de cette organisation contribuent à garantir que les Membres

qui souhaitent adopter des politiques pour promouvoir l'autonomisation économique des femmes le fassent dans un environnement commercial non discriminatoire, ouvert et prévisible (Acharya *et al.*, 2019).

Plusieurs négociations et initiatives conjointes en cours concernant l'agriculture, le commerce des services, la facilitation de l'investissement, le commerce électronique et les MPME menées par des Membres de l'OMC sont particulièrement importantes pour les femmes, bien qu'elles ne les visent pas spécifiquement. L'importance de ces discussions et négociations pour les femmes vient du fait que celles-ci sont fortement représentées parmi les travailleurs et les commerçants dans des secteurs, types d'entreprises ou modes de transaction spécifiques.

Même si les possibilités d'emploi pour les femmes dans le secteur manufacturier et surtout dans le secteur des services ont augmenté, les femmes continuent d'être la principale main-d'œuvre dans l'agriculture dans de nombreux pays en développement. Or, les produits agricoles concernant lesquels les femmes sont surreprésentées en tant que consommatrices ou commerçantes continuent d'être l'objet de droits élevés et d'autres restrictions commerciales. Dans la Décision de Nairobi sur la concurrence à l'exportation, les Membres se sont engagés à éliminer progressivement les subventions à l'exportation de produits agricoles et à restreindre les crédits à l'exportation de produits agricoles qui ont un effet de distorsion sur les marchés. Il s'agit d'un pas important vers l'amélioration du fonctionnement des marchés internationaux et nationaux. En vue de prendre de nouvelles mesures en ce sens, les Membres de l'OMC négocient actuellement des engagements concernant le soutien interne afin de réduire les effets de distorsion des échanges concernant les produits agricoles, qui entravent l'investissement en faveur de la productivité et de la résilience.

Étant donné que dans le secteur des services les entrepreneuses détiennent majoritairement des petites entreprises et que de nombreuses femmes sont employées dans ce secteur, la perspective d'une réduction des coûts de mise en conformité peut être un déterminant particulièrement important pour la compétitivité et les possibilités de croissance des entreprises dirigées par des femmes. Dans le cadre de l'Initiative sur la réglementation intérieure dans le domaine des services liée à la Déclaration ministérielle conjointe, les Membres de l'OMC participants ont tenu des discussions visant à renforcer les disciplines de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) relatives à la réglementation intérieure concernant les licences, les prescriptions et procédures en matière de qualifications et les



Crédit: © SmartPhotoLab/Shutterstock.com. Reproduction autorisée; une autorisation est nécessaire pour toute autre utilisation.

normes techniques. Certaines propositions présentées portaient sur la manière de garantir que les réglementations intérieures n'établissent pas de discrimination fondée sur le genre.[12]

Les entreprises multinationales peuvent jouer un rôle déterminant en créant davantage de possibilités d'emploi pour les femmes, en particulier dans les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre tournés vers l'exportation. Dans le cadre de l'Initiative sur la facilitation de l'investissement pour le développement liée à la Déclaration ministérielle conjointe, certains Membres de l'OMC poursuivent des discussions afin de mieux comprendre les liens croissants entre le commerce et l'investissement et la manière dont l'investissement sert de moteur au commerce.

Même si dans l'ensemble, les femmes ont toujours moins accès aux technologies numériques que les hommes, l'essor de ces technologies est prometteur s'agissant d'aider les commerçantes et les consommatrices à améliorer leur accès au commerce. Dans le contexte du Programme de travail de l'OMC sur le commerce électronique, un cadre a été établi pour examiner toutes les questions commerciales liées au commerce électronique à l'échelle mondiale, y compris celles relatives au développement de l'infrastructure pour ce commerce. Plus récemment, dans le cadre de l'Initiative sur le commerce électronique liée à la Déclaration conjointe, certains Membres de l'OMC ont engagé des discussions sur des propositions de textes concernant les droits de douane sur les transmissions électroniques, les flux d'informations, la vie privée, la cybersécurité et les télécommunications.

Étant donné que les commerçantes détiennent ou gèrent principalement des MPME, connecter les petites et moyennes entreprises aux marchés internationaux peut contribuer à soutenir la transformation économique d'un pays d'une manière qui tienne compte des hommes et des femmes. Dans le cadre de l'Initiative sur les MPME liée à la Déclaration conjointe, certains Membres de l'OMC se sont engagés à discuter et à trouver des «solutions horizontales et non discriminatoires» pour améliorer la participation des MPME au commerce international. Le dialogue informel sur les MPME vise à développer des solutions qui s'appliqueraient à toutes les entreprises mais qui pourraient être particulièrement avantageuses pour les MPME, tout en tenant compte des besoins propres aux pays en développement.

Bien que la question des femmes et du commerce ne figure pas officiellement dans le Programme de travail de l'OMC, en décembre 2017, en marge de la onzième Conférence ministérielle, 118 Membres et observateurs de l'OMC ont publié la Déclaration de Buenos Aires sur le commerce et l'autonomisation économique des femmes. En décembre 2019, 123 gouvernements, représentant plus de 75% du commerce mondial, l'avaient signée. La Déclaration de Buenos Aires offre une plate-forme qui permet de mieux comprendre les liens entre le commerce et l'autonomisation économique des femmes afin de rendre le commerce plus inclusif. Deux instruments de l'OMC existants sont tout particulièrement identifiés comme pouvant être utilisés pour rendre le commerce plus inclusif à cet égard – le Mécanisme d'examen des politiques commerciales (encadré 3.3) et l'Initiative Aide pour le commerce (encadré 3.4).

Le Plan d'action de l'OMC sur le commerce et l'égalité hommes-femmes pour 2017-2019 a été adopté pour mettre l'accent sur quatre objectifs principaux: mieux faire comprendre les liens entre le commerce et l'égalité hommes-femmes; soutenir les activités des Membres de l'OMC dans ce domaine; recueillir et analyser de nouvelles données concernant l'incidence des mesures commerciales sur l'égalité hommes-femmes; et proposer des formations aux fonctionnaires gouvernementaux et au personnel du Secrétariat de l'OMC. Dans le cadre de ce plan d'action, l'OMC a également lancé un programme de formation sur le lien entre le commerce et l'autonomisation économique des femmes dans le contexte des règles de l'OMC et compte tenu des différents points de vue des Membres sur la manière dont cette question peut se refléter dans les politiques commerciales.[13]

Les activités de la Banque mondiale en ce qui concerne le commerce et l'égalité hommes-femmes comprennent des travaux

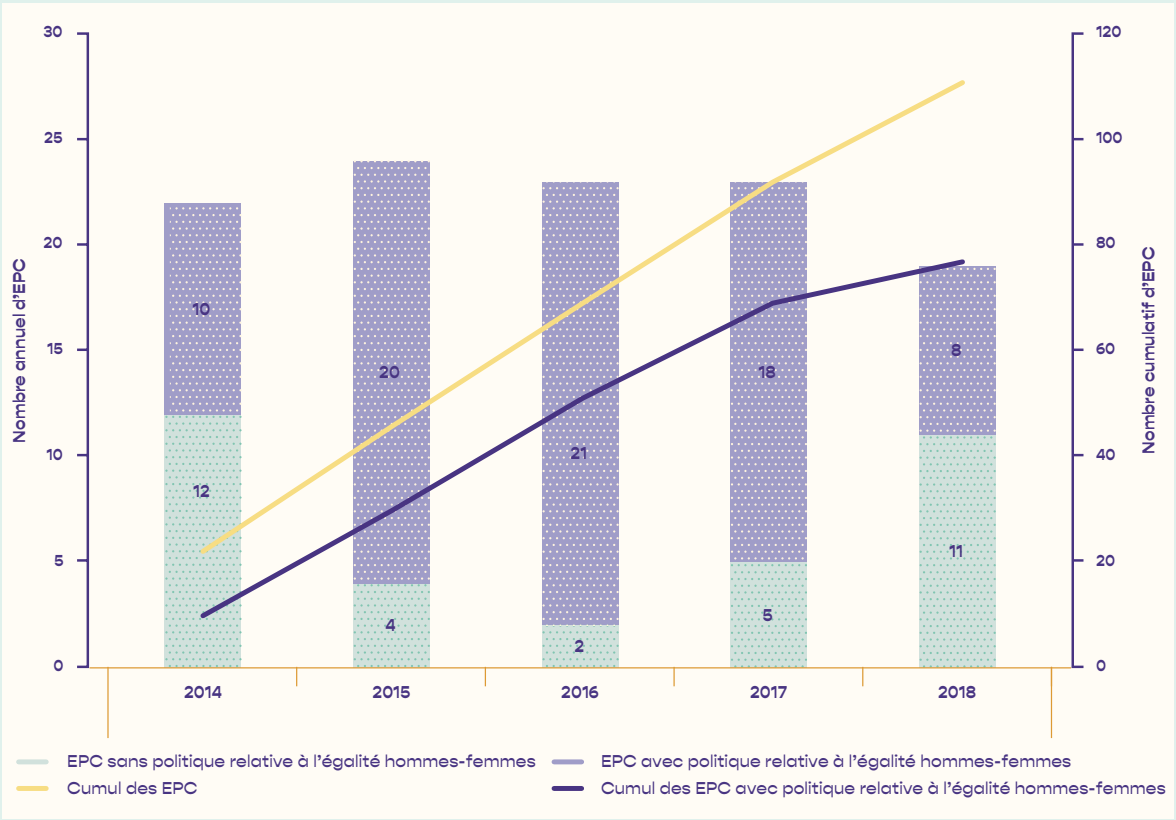
Encadré 3.3 La pertinence croissante des politiques relatives à l'égalité hommes-femmes ressortant des rapports d'examen des politiques commerciales de l'Organisation mondiale du commerce

Dans le cadre du Mécanisme d'examen des politiques commerciales (EPC) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), les Membres de l'Organisation procèdent périodiquement à une évaluation collective des politiques commerciales de chacun d'eux. Ces exercices de transparence visent à mieux faire comprendre les politiques commerciales des Membres, y compris certaines mesures qui promeuvent explicitement l'autonomisation économique des femmes. De plus en plus de rapports d'EPC font référence à des politiques, pratiques ou des mesures commerciales ciblant l'autonomisation économique des femmes. Plus particulièrement, 77 EPC réalisés entre 2014 et 2018, soit près de 70% de tous les EPC effectués pendant cette période, font état d'au moins une politique commerciale favorisant l'autonomisation économique des femmes (graphique B3.3.1). L'analyse de ces EPC révèle trois principaux domaines de soutien: i) le secteur privé, y compris les micro, petites et moyennes entreprises (MPME); ii) l'agriculture et la pêche; et iii) les marchés publics.

Secteur privé

Plusieurs gouvernements ont mis en place des incitations financières et non financières pour soutenir les MPME détenues par des femmes

Graphique B3.3.1 Le nombre de rapports d'examens des politiques commerciales rendant compte de politiques relatives à l'égalité hommes-femmes a augmenté



Source: der Boghossian 2019b.
Note: Le nombre d'examens des politiques commerciales (EPC) correspond au nombre de Membres de l'Organisation mondiale du commerce soumis à un examen dont le rapport du Secrétariat de l'OMC, le rapport du gouvernement et la séance de questions- réponses comprenaient des politiques commerciales soutenant l'autonomisation des femmes.

Encadré 3.3 (suite)

en particulier et, plus généralement, le secteur privé. Si certains gouvernements ont établi des programmes de soutien pour les MPME avec une part de financement spécifique pour les entreprises détenues par des femmes, d'autres ont lancé des fonds destinés uniquement aux entreprises détenues par des femmes, essentiellement des jeunes entreprises. Ces programmes financiers sont souvent complétés par d'autres types de programmes de soutien pour les MPME détenues par des femmes, comme un soutien en commercialisation et une formation en gestion d'entreprise et en gestion financière. En parallèle, certains gouvernements ont mis en place des incitations financières pour les entreprises, y compris celles tournées vers l'exportation afin d'embaucher des femmes sans emploi ou de recruter et de retenir des femmes ayant interrompu leur carrière.

Agriculture et pêche

Certains gouvernements ont mis en place des mesures pour soutenir l'autonomisation économique des femmes dans les secteurs de l'agriculture et de la pêche. Certains programmes établissent des mécanismes d'aide financière pour les femmes actives dans le secteur agricole, y compris les industries agroalimentaires, et le secteur de la pêche artisanale. D'autres programmes fournissent une assistance technique et une formation aux agricultrices et aux pêcheuses dans le but d'accroître la productivité et la production, et dans certains cas d'assurer le respect des exigences sanitaires et phytosanitaires. Des programmes prévoient, en cas d'urgence, la fourniture d'intrants comme de l'engrais aux agricultrices.

Marchés publics

Les politiques en matière de marchés publics sont utilisées par des gouvernements pour soutenir les MPME détenues par des femmes et promouvoir l'égalité hommes-femmes. Certains régimes de passation des marchés publics prévoient qu'un pourcentage donné de marchés publics désignés ou des dépenses totales sera alloué aux petites entreprises détenues par des femmes, dans certains cas seulement à celles des femmes vivant en zone rurale. D'autres politiques en matière de marchés publics interdisent explicitement la discrimination fondée sur le genre dans le cadre de l'allocation de marchés et ont établi des régimes qui privilégient les entreprises qui appliquent des politiques en matière d'égalité hommes-femmes ou d'égalité salariale.

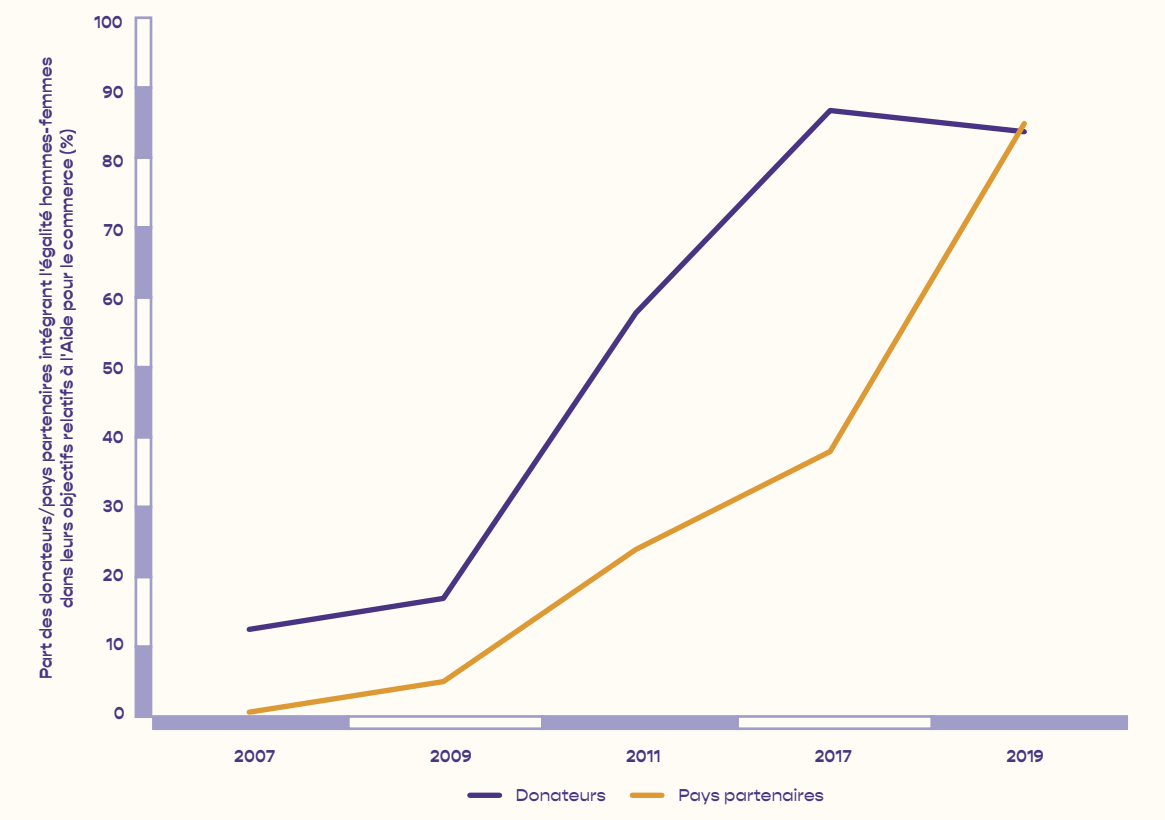
Encadré 3.4 L'autonomisation économique des femmes dans l'Aide pour le commerce

L'initiative Aide pour le commerce menée par l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et dont la Banque mondiale est partenaire, aide les économies en développement et les pays les moins avancés à renforcer leur capacité commerciale et à accroître leurs exportations en abordant quatre domaines clés: i) la politique et la réglementation commerciales; ii) l'infrastructure économique; iii) le renforcement des capacités de production; et iv) l'ajustement lié au commerce.

L'égalité hommes-femmes fait partie intégrante de l'initiative Aide pour le commerce depuis sa création en 2006. Lors du lancement de l'initiative, l'Équipe spéciale de l'OMC chargée de l'Aide pour le commerce a établi le principe de l'intégration d'une perspective soucieuse de l'égalité hommes-femmes dans l'Aide pour le commerce, parallèlement à l'engagement d'harmoniser les efforts sur des questions transversales comme l'égalité hommes-femmes. Au fil des années, les donateurs et les pays partenaires l'ont progressivement intégré davantage dans leurs objectifs relatifs à l'Aide pour le commerce (graphique B3.4.1). L'exercice 2019 de suivi et d'évaluation de l'Aide pour le commerce révèle que la plupart des stratégies d'Aide pour le commerce des donateurs et des stratégies de développement nationales ou régionales des pays partenaires visent à promouvoir l'autonomisation économique des femmes.

Encadré 3.4 (suite)

Graphique B3.4.1 La promotion de l'autonomisation économique des femmes fait de plus en plus partie des objectifs de l'Aide pour le commerce

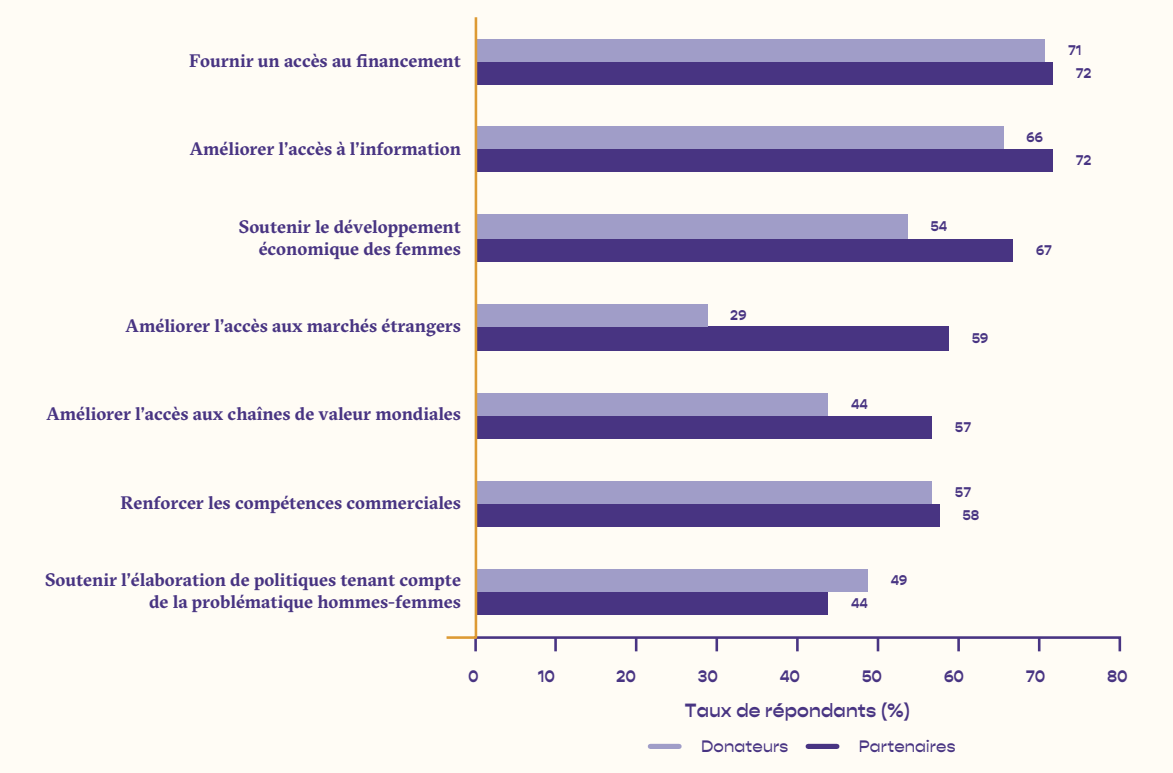


Source: der Boghossian 2019a, d'après des données issues des exercices de suivi de l'Aide pour le commerce réalisés par l'Organisation de coopération et de développement économiques et l'Organisation mondiale du commerce.

Même si les objectifs et les stratégies établis par les donateurs et les pays partenaires ont évolué au cours des 12 années d'existence de l'initiative Aide pour le commerce, le principal groupe cible des stratégies en matière d'égalité hommes-femmes de l'Aide pour le commerce reste les entrepreneuses, avec une attention particulière pour les commerçantes et les agricultrices. Selon l'exercice 2019 de suivi et d'évaluation de l'Aide pour le commerce, les donateurs et les pays partenaires estiment que les programmes de l'Aide pour le commerce peuvent contribuer à l'autonomisation économique des femmes en offrant un accès au financement, en améliorant l'accès des femmes à l'information et en soutenant la croissance et le développement économique des femmes, entre autres choses (graphique B3.4.2). Dans ce contexte, tant les donateurs que les pays partenaires considèrent que l'éducation et la formation, le renforcement des capacités de production et le développement des services d'appui aux entreprises, ainsi que les services bancaires et financiers font partie des formes de financement au titre de l'Aide pour le commerce qui soutiennent le mieux l'autonomisation économique des femmes.

Même si l'égalité hommes-femmes est prise en compte dans les objectifs de nombreuses stratégies d'Aide pour le commerce, elle doit encore être pleinement intégrée dans les

Graphique B3.4.2 Les donateurs et les pays partenaires envisagent la contribution de l'Aide pour le commerce à l'autonomisation économique des femmes par différents moyens



Source: der Boghossian 2019a, d'après des données issues des exercices de suivi de l'Aide pour le commerce réalisés par l'Organisation de coopération et de développement économiques et l'Organisation mondiale du commerce.
Note: La question posée dans le cadre de l'enquête est la suivante: «Comment l'Aide pour le commerce peut-elle contribuer à l'autonomisation économique des femmes?»

priorités des donateurs et des pays partenaires de l'Aide pour le commerce. Par conséquent, la plupart des flux financiers de l'Aide pour le commerce liés à l'égalité hommes-femmes sont alloués à des programmes et à des projets dont l'égalité est seulement un des domaines de coopération abordés.

L'évaluation de l'incidence de l'Aide pour le commerce sur l'autonomisation économique des femmes demeure particulièrement difficile pour les projets de l'Aide pour le commerce ne portant pas spécifiquement sur l'égalité hommes-femmes. À ce jour, seules des études de cas fournissent des renseignements sur les résultats concrets obtenus par des projets d'Aide pour le commerce liés à l'égalité hommes-femmes. Par exemple, il a été constaté que le Projet de services d'infrastructure et d'énergie renouvelable de Kalangala avait une incidence positive sur les moyens de subsistance des femmes en Ouganda car il fournissait de l'électricité aux femmes et créait des possibilités d'emploi. De même, il a été constaté qu'un projet de renforcement des capacités et de mise en conformité avec les normes concernant la sécurité sanitaire des litchis avait augmenté les exportations vers le marché de l'Union européenne de litchis de Madagascar, un pays dans lequel les femmes représentent une grande partie de la main-d'œuvre dans cette industrie.

Même si ces études de cas donnent des aperçus précieux, plusieurs donateurs ont reconnu qu'une approche plus systémique était nécessaire en ce qui concerne l'évaluation de l'impact de l'Aide pour le commerce sur l'autonomisation économique des femmes. Dans ce contexte, et plus récemment, les grands donateurs ont engagé un processus de mise au point d'outils et d'indicateurs pour évaluer quantitativement et qualitativement l'impact de leurs activités d'Aide pour le commerce liées à l'égalité hommes-femmes sur l'autonomisation économique des femmes.

d'analyse à l'échelle mondiale ou propres à chaque pays, une assistance technique, un renforcement des capacités dans le but d'accroître les connaissances existantes sur les liens entre le commerce et l'égalité hommes-femmes ou encore une aide plus concrète pour appuyer les efforts des pays en développement s'agissant de soutenir les commerçantes et de garantir que les femmes tirent profit du commerce. Une composante essentielle des activités de la Banque mondiale est la collecte et l'analyse de nouvelles données dans la perspective de l'égalité hommes-femmes, ce qui contribuera à mettre en lumière dans quelle mesure les hommes et les femmes sont affectés différemment par les politiques commerciales et leur mise en œuvre. La Banque mondiale intègre également l'égalité dans tout un ensemble de projets opérationnels liés au commerce, tels que le soutien aux petites commerçantes en Afrique de l'Est et de l'Ouest, l'augmentation du financement du commerce pour les PME détenues par des femmes et le soutien aux réseaux commerciaux des femmes au Pakistan.

Mesures de renforcement de l'inclusion

Il est de plus en plus reconnu que le commerce peut contribuer à l'égalité hommes-femmes et les gouvernements, les entreprises et les organisations internationales peuvent œuvrer collectivement à promouvoir un programme commercial tenant compte de cette problématique. Le présent document concrétise cette reconnaissance que des efforts supplémentaires sont nécessaires pour tenir compte du lien entre le commerce et l'égalité hommes-femmes.

Au titre des politiques et initiatives qui permettent aux femmes de tirer parti des avantages du commerce, un examen des mesures prises à ce jour et de leur efficacité s'agissant de remédier aux inégalités est requis. L'absence de données commerciales relatives au genre a empêché les responsables politiques d'identifier les incidences différentes que la politique commerciale peut avoir sur les femmes et sur les hommes. La Banque mondiale tout comme l'OMC s'emploient désormais à remédier à ce manque de données.

Une composante essentielle des activités de la Banque mondiale est la collecte et l'analyse de nouvelles données dans la perspective de l'égalité hommes-femmes, ce qui contribuera à préciser dans quelle mesure les hommes et les femmes sont affectés différemment par les politiques commerciales et leur mise en œuvre. Dans le cadre de la préparation du présent rapport conjoint, la Banque mondiale a créé la base de données ventilée par sexe sur la main-d'œuvre (Gender Disaggregated Labor Database (GDLD)) qui contient des renseignements au niveau des personnes sur l'emploi et les salaires en fonction des compétences, de l'âge et d'autres caractéristiques personnelles. D'autres données pertinentes ventilées par sexe et statistiques relatives à l'égalité hommes-femmes portant sur la démographie, l'éducation, la santé, les possibilités économiques, la vie publique et

la prise de décision, ainsi que les organismes sont disponibles sur le Portail de données sur le genre de la Banque mondiale.[14]

L'une des fonctions de l'OMC est de collecter, d'évaluer et de diffuser des renseignements sur les politiques commerciales de ses Membres, y compris celles relatives aux femmes. Le Mécanisme d'examen des politiques commerciales et les notifications que les Membres sont tenus de présenter concernant leurs lois et leurs politiques, y compris les ACPr, sont des sources de renseignements importantes sur les politiques commerciales liées à l'égalité hommes-femmes.[15] Dans le cadre du présent rapport, une base de données recensant toutes les dispositions des ACPr relatives à l'égalité hommes-femmes a été créée et analysée.

D'une manière plus générale, le développement de statistiques commerciales relatives au genre est fait en collaboration avec des agences de statistiques et d'autres administrations publiques ainsi que des organisations internationales, y compris la Banque mondiale et l'OMC.[16] Les efforts visant à recueillir et à publier des données sur le genre revêtent une importance cruciale et permettront à l'avenir de tenir compte de l'incidence du commerce sur l'égalité hommes-femmes dans le cadre de travaux de recherche et de l'élaboration des politiques.

Pour ce qui est de l'avenir, afin de soutenir le commerce et l'égalité hommes-femmes, les institutions internationales peuvent maintenir et renforcer un commerce ouvert, fondé sur des règles et transparent. Les négociations en cours et les initiatives de la Banque mondiale et de l'OMC liées aux services, à l'agriculture, au commerce électronique et aux MPME pourraient accroître l'autonomisation des femmes dans l'économie mondiale. En outre, les évaluations de l'impact de l'aide internationale peuvent fournir des informations en retour sur les types d'interventions qui sont les plus efficaces pour promouvoir l'égalité hommes-femmes dans le domaine commercial. Les travaux d'analyse et l'assistance technique devraient continuer à tirer parti de l'accès accru à des données ventilées par sexe pour identifier les secteurs, les compétences et les marchés prioritaires dans lesquels les femmes ont un avantage comparatif.

Notes

1 Ces mesures comprennent l'harmonisation, les accords d'équivalence et la reconnaissance mutuelle des règlements et normes techniques; l'établissement ou l'amélioration d'organismes d'essai, de certification et d'accréditation; la transparence et la diffusion de renseignements sur les exigences techniques; les partenariats public-privé, ainsi que la coopération entre les importateurs et les producteurs/exportateurs.

2 Certaines normes peuvent témoigner d'une culture du lieu de travail qui n'est pas adaptée aux besoins des femmes. D'autres peuvent reposer sur des données insuffisantes concernant la différence de réaction entre les femmes et les hommes (CEE-ONU, 2018)

3 Le Code de pratique mondial pour le recrutement international des personnels de santé de l'Organisation mondiale de la santé (OMS) invite les États membres de l'Organisation à mettre en place des accords bilatéraux, régionaux ou multilatéraux pour promouvoir la coopération et la coordination dans le domaine du recrutement international. En Finlande, par exemple, le Programme de recrutement de professionnels de santé et d'intervenants sociaux (Mediko), lancé en 2008, a permis de dispenser des conseils à plus de 80 médecins originaires principalement de la Fédération de Russie et qui souhaitaient exercer en Finlande. Mediko a également permis le recrutement de plus de 150 infirmières espagnoles qui ont suivi des cours de finnois en Espagne. La coopération entre les institutions de formation finlandaises et celles de l'Estonie, de la Russie et de l'Espagne a également joué un rôle important (Dumont et Lafortune 2017).

4 L'AFE, qui est entré en vigueur en 2017, vise à faciliter les échanges grâce à une transparence accrue, des procédures simplifiées et automatisées, une gestion coordonnée aux frontières et des mécanismes de consultation (OMC, 2015).

5 Dans le cadre du Programme d'appui à la facilitation des échanges (TFSP), la Banque mondiale a lancé une enquête mondiale afin d'identifier les difficultés spécifiques rencontrées par les femmes qui se livrent au commerce transfrontières au niveau des entreprises, dans le but de réduire au minimum les lacunes mondiales en matière de données sur la nature des obstacles rencontrées par les femmes qui font du commerce transfrontières.

6 L'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI) a mis au point

une boîte à outils sur le commerce et le genre qui fournit un cadre systématique pour évaluer les incidences potentielles de réformes commerciales sur les femmes et l'égalité hommes-femmes.

7 Ces conventions internationales comprennent la Convention sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes, le Pacte international relatif aux droits économiques, sociaux et culturels et les Conventions n° 100 et 111 de l'Organisation internationale du Travail (sur l'égalité de rémunération et la discrimination).

8 La responsabilité sociale des entreprises s'entend de la responsabilité des entreprises en ce qui concerne les effets de leurs activités sur la société et l'environnement en général.

9 L'analyse repose sur l'examen de 2 824 accords bilatéraux d'investissement, dont les textes sont disponibles sur la plate-forme de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) consacrée à la politique d'investissement (Investment Policy Hub), sous la section Accords internationaux d'investissement (International Investment Agreements) (https://investmentpolicy.unctad.org/international-investment-agreements). Seuls les accords entre le Bélarus et l'Inde, le Brésil et le Guyana, Moldova et les Émirats arabes unis, ainsi qu'entre le Rwanda et les Émirats arabes unis contiennent une disposition relative à l'égalité hommes-femmes. En ce qui concerne les ACPr, plusieurs accords bilatéraux d'investissement contiennent également des dispositions, souvent dans le préambule, faisant référence potentiellement et implicitement à des questions relatives à l'égalité hommes-femmes, comme la protection des droits fondamentaux (reconnus au niveau international), les droits des travailleurs et les groupes vulnérables, ainsi que la promotion de la responsabilité sociale des entreprises, qui comprend souvent les principes d'égalité hommes-femmes et de non-discrimination fondée sur le genre.

10 Par exemple, dans le contexte de l'ACPr entre le Canada et la Colombie, un projet de recherche intitulé «Renforcement des capacités pour adresser l'égalité des sexes en Colombie: Un nouveau regard sur le secteur du café» a été financé par le gouvernement canadien (Programme d'assistance technique liée au commerce Canada-Amériques (ATCCA)).

11 Plus récemment, des entreprises du secteur privé ont soutenu l'adoption d'une initiative plurilatérale pour lutter contre la discrimination fondée sur le genre (Insider Interview 2019).

12 Pour plus de renseignements, voir: https://www.wto.org/french/news_f/news17_f/serv_11jul17_f.htm

13 Plusieurs programmes de formation sur les femmes et le commerce ont été élaborés et viennent compléter les activités de l'OMC. Par exemple, la CNUCED propose une formation en ligne sur les liens entre le commerce, la politique commerciale et l'égalité hommes-femmes. En collaboration avec le Centre du commerce international, la CNUCED a également préparé un Séminaire de formation des dirigeants sur le commerce et le genre qui a pour objet l'étude des interactions entre le commerce, le genre et le développement durable. D'autres initiatives de coopération internationale et régionale pertinentes visent à développer la capacité de production, à moderniser les technologies utilisées par les petites entreprises, à améliorer l'accès aux marchés, à renforcer la facilitation des échanges et à promouvoir l'accès au financement du commerce. De nombreuses organisations internationales et régionales, y compris le Centre du commerce international et la CNUCED proposent un renforcement des capacités commerciales pour accroître la capacité des économies en développement et des pays les moins avancés de participer au commerce international. Plus récemment, la Banque mondiale et l'entreprise UPS ont annoncé l'établissement d'un nouveau partenariat visant à proposer des modules de formation en ligne sur différents sujets liés au commerce électronique afin d'aider les femmes détenant ou dirigeant des PME dans les pays du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord qui cherchent à développer leurs entreprises au-delà des frontières.

14 Pour plus de renseignements sur le Portail de données sur le genre, voir: http://datatopics.worldbank.org/gender/home.

15 Pour plus de renseignements sur le Portail intégré d'information commerciale, voir: https://www.wto.org/french/res_f/statis_f/itip_f.htm et https://www.wto.org/french/tratop_f/tpr_f/tpr_f.htm.

16 Par exemple, de nombreuses organisations internationales comme l'Organisation mondiale du Travail, l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture, l'Organisation de coopération et de développement économiques, la Commission économique et sociale pour l'Asie et le Pacifique, ainsi que l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle recueillent et publient des données relatives au genre.

Bibliographie

Acharya, R., Falgueras Alamo, O., Mohamed Thabit Al-Battashi, S., der Boghossian, A., Ghei, N.,Parcero Herrera, T., Jackson, L. A., Kask, U., Locatelli, C., Marceau, G., Motoc, I.-V., Müller, A. C., Neufeld, N., Padilla, S., Pardo de Léon, J., Perantakou, S., Sporysheva, N. et Wolff, C. (2019), «Trade and Women – Opportunities for Women in the Framework of the World Trade Organization», *Journal of International Economic Law* 22 (3), pages 323 à 354.

Attanasio, O., Kugler, A. et Meghir, C. (2011), «Subsidizing Vocational Training for Disadvantaged Youth in Colombia: Evidence from a Randomized Trial», *American Economic Journal: Applied Economics* 3 (3), pages 188 à 220.

Bacchetta, M., Milet, E. et Monteiro, J.-A. (éds) (2019), *Making Globalization More Inclusive: Lessons from experience with adjustment policies*, Organisation mondiale du commerce, Genève.

Banque mondiale (2012), «Soft Skills or Hard Cash? What Works for Female Employment in Jordan?», Working Paper, Groupe de la Banque mondiale, Washington (D.C.).

Bekh, O. (2014), «Training and Support for Women's Entrepreneurship», ETF Working Paper, Fondation européenne pour la formation, Turin.

Card, D., Kluve, J. et Weber, A. (2018), «What Works? A Meta Analysis of Recent Active Labor Market Program Evaluations», *Journal of the European Economic Association* 16 (3), pages 894 à 931.

CEE-ONU (Commission économique des Nations Unies pour l'Europe) (2018), *Recommandations sur les Politiques de Coopération en Matière de Réglementation et de Normalisation*, CEE-ONU, Genève.

CEPAL (Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes) (2016), «Women's participation in Chile's mining sector increases steadily», *Notes for Equality*, n° 19, CEPAL, Santiago du Chili, https://oig.cepal.org/sites/default/files/nota_de_igualdad_19_mujeres_en_la_mineria_ing_revised.pdf.

Cho, J. et Kwon, T. (2010), «Affirmative Action and Corporate Compliance in South Korea», *Feminist Economics* 16 (2), pages 111 à 139.

Coche, I., Kotschwar, B. et Salazar-Xirinachs, J. M. (2006), «Gender Issues in Trade Policy-Making», OAS Trade Series, Organisation des États américains, Washington (D.C.).

Commission européenne (2018), «Rapport sur le schéma de préférences généralisées pour la période 2016-2017», rapport de la Commission au Parlement européen et au Conseil, Commission européenne, Bruxelles.

Dasgupta, N. et Dennehy, T. C. (2017), «Female peer mentors early in college increase women's positive academic experiences and retention in engineering», *Proceedings of the National Academy of Sciences* 114 (23), pages 5964 à 5969.

Dasgupta, N. et Stout, J. G. (2014), «Girls and Women in Science, Technology, Engineering, and Mathematics: STEMing the Tide and Broadening Participation in STEM Careers», *Policy Insights from the Behavioral and Brain Sciences* 1 (1), pages 21 à 29.

Del Boca, D. (2015), «The impact of child care costs and availability on mothers' labor supply», ImPRovE Working Paper, n° 15/04, Herman Deleeck Centre for Social Policy, Université d'Anvers.

der Boghossian, A. (2019a), «Women's economic empowerment: an inherent part of Aid for Trade», Staff Working Paper, n° ERSD-2019-08, Organisation mondiale du commerce, Genève.

———(2019b), «Trade Policies Supporting Women's Economic Empowerment: Trends in WTO Members», Staff Working Paper, n° ERSD-2019-07, Organisation mondiale du commerce, Genève.

DiCaprio, A., Yao, Y. et Simms, R. (2017), «Women and Trade: Gender's Impact on Trade Finance and Fintech», ADBI Working Paper Series, n° 797, Banque asiatique de développement, Manille.

Dumont, J.-C. et Lafortune, G. (2017), «International migration of doctors and nurses to OECD countries: Recent trends and policy implications», dans Buchan, J., Dhillon, I. S. et Campbell, J. (éds), *Health Employment and Economic Growth: An Evidence Base*, Organisation mondiale de la santé, Genève, pages 81 à 118.

Escudero, V., Kluve, J., López Mourelo, E. et Pignatti, C. (2019), «Active Labour Market Programmes in Latin America and the Caribbean: Evidence from a Meta-analysis», *Journal of Development Studies* 55 (12), pages 2644 à 2661.

FMI (Fonds monétaire international), Banque mondiale et OMC (Organisation mondiale du commerce) (2017), «Making Trade an Engine of Growth for All: The Case for Trade and for Policies to Facilitate Adjustment», établi en vue des discussions des sherpas du G-20, 23 et 24 mars, Francfort.

Frohmann, A. (2017), «Gender Equality and Trade Policy», Working Paper, n° 24/2017, World Trade Institute, Berne.

Ghose, D. (2019), «Higher Education Response to India's IT Boom: Did State Governments Play a Role?», dans Bacchetta, M., Milet, E. et Monteiro, J.-A. (éds), *Making Globalization More Inclusive: Lessons from experience with adjustment policies*, Organisation mondiale du commerce, Genève, pages 139 à 161.

Goldberg, P. K. et Pavcnik, N. (2003), «The response of the informal sector to trade liberalization», *Journal of Development Economics* 72 (2), pages 463 à 496.

Handley, K. et Limão, N. (2017), «Policy Uncertainty, Trade, and Welfare: Theory and Evidence for China and the United States», *American Economic Review* 107 (9), pages 2731 à 2783.

Harris Rimmer, S. (2017), *Gender-smart Procurement: Policies for Driving Change*, Chatham House, Londres.

Herz, B. et Sperling, G. B. (2004), *What Works in Girls' Education: Evidence and Policies from the Developing World*, Council on Foreign Relations, New York.

Insider Interview (2019), «UPS pushes WTO plurilateral initiative to combat gender discrimination», *World Trade Online*, 28 août 2019. https://insidetrade.com/daily-news/ups-pushes-wto-plurilateral-initiative-combat-gender-discrimination.

Jenik, I. (2017), «Regulatory Sandboxes: Potential for Financial Inclusion?» *CGAP* (blog), 17 août 2017, https://www.cgap.org/blog/regulatory-sandboxes-potential-financial-inclusion.

Khandker, S., Pitt, M. et Fuwa, N. (2013), «Subsidy to Promote Girls' Secondary Education: The Female Stipend Program in Bangladesh», MPRA Paper, n° 23688, University Library of Munich, Munich, https://mpra.ub.uni-muenchen.de/23688/1/MPRA_paper_23688.pdf.

Larch, M., Monteiro, J.-A., Piermartini, R. et Yotov, Y. (2019), «On the Effects of GATT/WTO Membership on Trade: They Are Positive and Large after All»,

CESifo Working Paper, n° 7721, Center for Economic Studies, Munich.

Lesser, C. et Moisé-Leeman, E. (2009), «Informal Cross-Border Trade and Trade Facilitation Reform in Sub-Saharan Africa», OECD Trade Policy Working Paper, n° 86, Organisation de coopération et de développement économiques.

Lima, V., Ponczek, V. et Ulyssea, G. (2019), «Enforcement of Labour Regulation and the Labour Market Effects of Trade: Evidence from Brazil», dans Bacchetta, M., Milet, E. et Monteiro, J.-A. (éds), *Making Globalization More Inclusive: Lessons from experience with adjustment policies*, Organisation mondiale du commerce, Genève, pages 71 à 85.

Ministère des Finances, Canada (2019), *Rapport sur l'égalité entre les sexes: le budget de 2019*, gouvernement du Canada, Ottawa.

Monteiro, J.-A. (2018), «Gender-Related Provisions in Regional Trade Agreements», Staff Working Paper, n° ERSD-2018-15, Organisation mondiale du commerce, Genève.

Muralidharan, K. et Prakash, N. (2013), «Cycling to School: Increasing Secondary School Enrollment for Girls in India», NBER Working Paper, n° 19305, National Bureau of Economic Research, Cambridge (Massachussets).

OIT (Organisation internationale du Travail) (2013), *Femmes et hommes dans l'économie informelle: Un panorama statistique*, OIT, Genève.

OMC (Organisation mondiale du commerce) (2014), «L'inclusion financière et l'AGCS», Note du Secrétariat – Comité du commerce des services financiers, S/FIN/W/88, 14 novembre, OMC, Genève.

———(2015), *Rapport sur le commerce mondial 2015: Accélérer le commerce: avantages et défis de la mise en œuvre de l'Accord de l'OMC sur la facilitation des échanges*. OMC, Genève.

———(2016), «L'inclusion financière et l'AGCS – Obstacles à l'inclusion financière et au commerce des services», Note du Secrétariat – Comité du commerce des services financiers, S/FIN/W/88/Add.1, 13 juin, OMC, Genève.

———(2017), *Rapport sur le commerce mondial 2017: Commerce, technologie et emploi,* OMC, Genève.

———(2018), *Rapport sur le commerce mondial 2018: L'avenir du commerce mondial: comment les technologies numériques transforment le commerce mondial,* OMC, Genève.

———(2019), *Rapport sur le commerce mondial 2019: L'avenir du commerce des services,* OMC, Genève.

Omiunu, O. G. (2019), «E-literacy-adoption model and performance of women-owned SMEs in Southwestern Nigéria», *Journal of Global Entrepreneurship Research* 9 (26), pages 1 à 19.

Páez, L., Karingi, S., Kimenyi, M. et Paulos, M. (2010), «A Decade (2000-2010) of African-U.S. Trade under the African Growth Opportunities Act (AGOA): Challenges, Opportunities and a Framework for Post-AGOA Engagement», document établi pour la Conférence économique africaine, Groupe de la Banque africaine de développement, Abidjan.

Sachetti, F. C., Díaz Langou, G., Filgueira, F., Thomas, M., Gammage, S., Currie, C., Beneke de Sanfeliú, M., Hunt, A. et Hayashi, R. (2019), «A Gendered Perspective on Changing Demographics: Implications for Labour, Financial and Digital Equity», note de synthèse préparée pour «Think 20 Japan 2019», T20, Tokyo.

Sansonetti, S. (2016), «Assessment of the European Globalisation Adjustment Fund

from a gender equality perspective», étude réalisée pour la commission FEMM, Commission européenne, Bruxelles.

Sauvé, P. (2019), «Gendered Perspectives on Services Trade and Investment», manuscrit non publié, Groupe de la Banque mondiale, Washington (D.C.).

Scott, L. (2017), «Private sector engagement with women's economic empowerment: Lessons learned from years of practice», Saïd Business School, Université d'Oxford.

Schultz, T. P. (2004), «School subsidies for the poor: evaluating the Mexican Progresa poverty program», *Journal of Development Economics* 74 (1), pages 199 à 250.

Suominen, K. (2018), «Women-led Firms on the Web: Challenges and Solutions», ICTSD Issue Paper, Centre international pour le commerce et le développement durable, Genève.

Taylor, L. L. et Dar, J. (2015), «Fairer Trade, Removing Gender Bias in US Import Taxes», *The Takeaway* 6 (3), pages 1 à 4.

Townson, M. et Hayes, K. (2007), L*es femmes et le programme d'assurance-emploi*, Centre canadien de politiques alternatives, Toronto.

Viilup, E. (2015), «La politique commerciale de l'Union: de l'indifférence aux questions d'égalité hommes-femmes à leur prise en compte?», note du Département thématique, Parlement européen, Bruxelles.

Vijaya, R. (2007), «Trade, Job Losses and Gender: A Policy Perspective», *Forum for Social Economics* 36 (2), pages 73 à 85.

von Hagen, M. (2015), «Trade and Gender – exploring a reciprocal relationship: Approaches to mitigate and measure gender-related trade impacts», Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit, Bonn.

Le commerce peut améliorer considérablement la vie des femmes en créant de nouveaux emplois, en améliorant les choix en matière de consommation et en renforçant le pouvoir de négociation des femmes dans la société. Il peut également donner lieu à des suppressions d'emploi et à une concentration des travailleurs dans des emplois peu qualifiés. Étant donné la complexité et la spécificité de la relation entre le commerce et les questions de genre, il est essentiel d'évaluer l'incidence potentielle de la politique commerciale tant sur les femmes que sur les hommes et de concevoir des politiques adaptées et fondées sur des données probantes pour garantir que le commerce contribue à renforcer les possibilités de tout un chacun.

Les travaux de recherche sur l'égalité hommes-femmes et le commerce ont été restreints par des données limitées et un manque de compréhension des liens entre les rôles économiques que les femmes jouent dans le travail, la consommation et la prise de décisions. Sur la base de nouvelles analyses et de données ventilées par sexe, *Les femmes et le commerce: Le rôle du commerce dans la promotion de l'égalité hommes-femmes* vise à faire mieux comprendre la relation entre le commerce et l'égalité hommes-femmes et à identifier les possibilités que le commerce peut offrir pour améliorer la vie des femmes.



GROUPE DE LA BANQUE MONDIALE

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

ISBN 978-92-870-5316-9

9 789287 053169