



GENRE ET COMMERCE

Panorama

Zo Randriamaro

Zo Randriamaro (auteure) est une militante des droits humains et de l'égalité des sexes de Madagascar. Elle est sociologue de formation et met son expertise des questions de genre, d'économie et de commerce, au service des organisations internationales de développement, notamment des agences des Nations unies (ONU) et de l'agence des États-Unis pour le développement international (USAID). Ancienne directrice du programme régional de Réformes en matière de genre et d'économie en Afrique (GERA), elle a rejoint depuis peu le comité directeur de WEDO (Women's Environment & Development Organization).

Charlie Sever (éditeure) est agent de recherche et d'information au sein de BRIDGE. Elle a travaillé sur de nombreux thèmes du genre et développement, et tout récemment sur la citoyenneté, la sexualité, le commerce et les modalités de l'aide.

Mariama Williams (conseillère externe) est consultante internationale en économie, attachée au Center of Concern, et conseillère en recherche auprès du Réseau international genre et Commerce (IGTN). Elle est chercheuse associée et coordonne le programme d'économie politique de la mondialisation et du commerce avec Development Alternatives with Women for a New Era (DAWN) et membre de l'International Working Group for Engendering Macroeconomics and Trade (Groupe de travail international pour l'introduction de la dimension du genre dans la macroéconomie et le commerce). Elle est également directrice de l'Institute of Law and Economics (Jamaïque).

Remerciements à Hazel Reeves pour son aide éditoriale, Kathryn O'Neill pour la préparation de copie et Laurence Nectoux pour la traduction française.

Ce Panorama a été produit grâce au soutien financier de l'Équipe Commerce du Ministère du Développement international au Royaume-Uni (DFID) et du gouvernement canadien au travers de l'Agence canadienne de développement international (ACDI). Merci également à l'Agence suédoise de coopération internationale au développement (Asdi), Development Cooperation Ireland (DCI), la Direction du Développement de la Coopération (DDC), en Suisse, et une fois de plus, au DFID, pour leur appui continu au programme de BRIDGE.

Fondé en 1992, BRIDGE est un service de recherche et d'information spécialisé en genre et développement, opérant dans le cadre de l'Institute of Development Studies (IDS), au Royaume-Uni. BRIDGE soutient les efforts déployés dans la sphère politique et sur le terrain en faveur de la prise en compte du genre, en comblant le fossé entre théorie, politique et pratique par l'apport d'informations accessibles et variées sur toutes les questions relatives à la notion de genre.

Autres publications dans la série des *Kit Actu'* :

- Genre et migrations, 2005
- Genre et TIC, 2004
- Genre et citoyenneté, 2004
- Genre et conflits armés, 2003
- Genre et budgets, 2003
- Genre et VIH/SIDA, 2002
- Genre et changement culturel, 2002
- Genre et participation, 2001

Ces Kits, ainsi que les autres publications de BRIDGE, peuvent être téléchargés gratuitement sur le site de BRIDGE à <http://www.bridge.ids.ac.uk>. Des exemplaires imprimés sont en vente sur le portail de la librairie virtuelle de l'IDS à <http://www.ids.ac.uk/ids/bookshop/index.html>, ou auprès de IDS bookshop, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton BN1 9RE, courriel : bookshop@ids.ac.uk, téléphone : +44 (0) 1273 678269, fax : +44 (0) 1273 621202. Un nombre limité d'exemplaires sont gracieusement mis à disposition des organisations basées dans le sud, sur demande (contacter BRIDGE pour de plus amples informations : bridge@ids.ac.uk).

Table des matières

Acronymes	v
Résumé	1
1. Introduction	5
2. Genre, commerce et développement.....	7
2.1 Commerce, politique commerciale et développement	7
2.1.1 Qu'est-ce que le commerce ?	7
2.1.2 Politique commerciale et libéralisation commerciale	7
2.1.3 En quoi le commerce s'inscrit-il comme un problème du développement ?.....	8
2.2 Pourquoi faut-il examiner le genre dans le cadre du commerce ?	9
2.2.1 Qu'est-ce que le genre ?.....	9
2.2.2 L'économie féministe	10
2.2.3 Commerce, croissance et genre	11
3. Un peu d'histoire.....	13
3.1 Le système commercial multilatéral et la formation de l'Organisation mondiale du commerce.....	13
3.2 Accords de commerce régionaux.....	14
3.3 L'agenda de Doha pour le développement.....	15
3.4 Le genre et le système commercial multilatéral	16
4. Les impacts de la libéralisation commerciale en termes de genre	17
4.1 Impacts généraux de la libéralisation commerciale	17
4.1.1 Structures de la production et emploi	17
4.1.2 Les disparités salariales entre les sexes	19
4.1.3 Les petites et moyennes entreprises et les femmes entrepreneurs	20
4.1.4 Impact sur les services et les ménages	21
4.2 Impacts en terme de genre par secteur	22
4.2.1 Agriculture	22
4.2.2 La propriété intellectuelle	25
4.2.3 Services.....	27
4.2.4 Autres accords de commerce régionaux	30
5. Genre, commerce et stratégies de développement	33
5.1 Approches de la problématique genre et commerce	33
5.1.1 De l'approche « Femmes et développement » à l'approche « Genre et développement »... 33	
5.1.2 L'approche axée sur les droits humains	34
5.1.3 L'approche du genre et commerce en termes de politique économique/alternative	36
5.2 Genre et commerce dans les politiques du développement	36
5.2.1 Documents de stratégie pour la réduction de la pauvreté	36
5.2.2 La nouvelle architecture de l'aide.....	37
5.2.3 Les Objectifs du millénaire pour le développement	38
6. Genre et commerce : où en est-on ?	40
6.1 Le plaidoyer au niveau international	40

6.2 Le plaidoyer au niveau national	41
6.3 Étude/mesure de l'impact des politiques commerciales	43
6.3.1 Mécanisme d'évaluation des politiques commerciales	44
6.3.2 Études d'impact sur le développement durable (Sustainability Impact Assessment– SIA)...	44
6.3.3 L'analyse des chaînes de valeur.....	45
6.3.4 Autres outils stratégiques.....	46
6.4 Institutions et interventions au niveau des programmes	48
6.4.1 Programmes de commerce éthique/équitable	48
6.4.2 Normes de travail.....	50
6.4.3 La responsabilité/reddition comptable des entreprises dans le domaine social.....	51
6.4.4 Soutenir les femmes productrices.....	52
6.5 Les défis du renforcement des capacités et de l'assistance technique dans le domaine du commerce	54
7. Conclusions et recommandations	56
7.1 Vers un cadre conceptuel sensible à la dimension du genre pour le commerce	57
7.2 Stratégies majeures susceptibles de promouvoir des politiques commerciales soucieuses de l'égalité des sexes	58
7.2.1 Recherches et études d'impact.....	58
7.2.2 Introduire le genre dans les politiques commerciales	59
7.2.3 Promouvoir les droits et la participation des femmes dans les politiques commerciales	60
7.3 Pour des programmes et institutions sensibles à la dimension du genre dans le domaine du commerce	60
7.4 Recommandations	61
Annexe 1	66
Bibliographie	68

Acronymes

ACB	Accord de commerce bilatéral
ACDI	Agence Canadienne de Développement International
ACP	Afrique, Caraïbes et Pacifique
ACR	Accord de commerce régional
ADPIC	Accord sur les droits de la propriété intellectuelle qui touchent au commerce
AELE	Association européenne de libre-échange
AFTA	Zone de libre-échange des pays de l'ASEAN
AGCS	Accord Général sur le Commerce dans les Services
ALE	Accord de libre échange
ALENA	Accord de libre échange nord-américain
AMF	Accord multifibre
APE	Accord de Partenariat Économique
APEC	Association de coopération économique Asie-Pacifique
AS	Approche sectorielle
AsA	Accord sur l'agriculture
ASEAN	Association des nations de l'Asie du Sud-Est
ASP	Accord sanitaire et phytosanitaire
AT/RCTC	Assistance technique/Renforcement des capacités qui touchent au commerce
ATC	Accord sur les textiles et les vêtements
BIC	Bilan d'impact du commerce
CAFRA	Association antillaise pour la recherche et l'action féministe
CAFTA	Traité de libre échange entre les États-Unis et les pays d'Amérique centrale
CARICOM	Communauté des Caraïbes
CBTPA	Loi sur l'association commerciale du bassin des Caraïbes
CEDAW	Convention pour l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes
CEDEA	Communauté des États de l'Afrique de l'Ouest
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
COMESA	Marché commun d'Afrique orientale et australe
DAWN	Development Alternatives with Women for a New Era [Vers un développement alternatif qui associe les femmes]
DDA	Programme de Doha pour le développement
DFID	Ministère du Développement International (Royaume-Uni)
DPI	Droits de la propriété intellectuelle
DSN	Document de stratégie nationale
DTI	Department of Trade and Industry Ministère du commerce et de l'industrie
FED	Femme et développement
FMI	Fonds Monétaire International
FRPC	Facilité pour la réduction de la pauvreté et pour la croissance
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
GED	Genre et développement
GERA	Programme Gender and Economic Reform in Africa
GRBI	Gender-responsive budget initiative/Budgétisation favorisant l'égalité entre les sexes
GTIA	Gender Trade Impact Assessment/Étude d'impact du commerce en termes de genre
IED	Investissement étranger direct
IFC	International Finance Corporation [Société de finance internationale]
IFI	Institutions financières internationales
IGTN	International Gender and Trade Network (Réseau international genre et commerce)
ITC/CCI	International Trade Centre/Centre de commerce international

JITAP	Programme commun d'assistance technique intégrée
MEPC	Mécanisme d'examen des politiques
MERCOSUR	Marché commun du Sud
MIC	Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce
NFIDC	Pays en développement importateur net de produits
NPF	Nation la plus favorisée
NWM	National Women's Machinery/Machineries institutionnelles en charge de l'égalité des sexes
OCDE	Organisation pour la Coopération Économique et le Développement
OGM	Organisme génétiquement modifié
OIT	Organisation Internationale du Travail
OMC	Organisation Mondiale du commerce
OMS	Organisation Mondiale de la Santé
ONG	Organisation non-gouvernementale
ONU	Organisation des Nations Unies
PAB	Programme pour l'action de Beijing
PAENT	Produits agricoles d'exportation non-traditionnels
PEAP	Plan d'action pour l'élimination de la pauvreté
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les moins avancés
PME	Petites et moyennes entreprises
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PPFE	Pays pauvres fortement endettés
PSIA	Analyse de l'impact social des politiques et sur la pauvreté
RCTC	Renforcement des capacités liées au commerce
RSE	Responsabilité sociale des entreprises
S&DT	Traitement spécial et différencié
SADC	Communauté pour le développement de l'Afrique australe
SBD	Soutien budgétaire direct
SCM	Système commercial multilatéral
SIA	Sustainable impact assessment/Étude d'impact sur le développement durable
SRP	Stratégie de réduction de la pauvreté
STN	Société transnationale
TIC	Technologies d'information et de communication
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UE	Union européenne
UNIDO	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
UNIFEM	Fond de développement des Nations Unies pour les femmes
WAEMU	Union économique et monétaire ouest-africaine
WEDO	Organisation des femmes pour l'environnement et le développement
WEFIG	Women Entrepreneurs for Industrial Growth
WIBDI	Women in Business Development Incorporated (Samoa)
WIDE	Women in Development Europe
WIEGO	Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing (Femmes du secteur informel : mondialisation et organisation)
ZFE	Zones franches d'exportation
ZLEA	Zone de libre échange des Amériques

Résumé

Le genre est un facteur clé dans la relation complexe qui s'établit entre commerce, croissance et développement – et l'on considère pourtant encore largement que les politiques et les accords commerciaux sont neutres et ont les mêmes incidences quel que soit le milieu social, la couleur de la peau ou le sexe des individus. Ce rapport montre qu'il est crucial de faire en sorte que la libéralisation commerciale ne soit pas un coup porté aux droits des femmes et aux conditions de vie des pauvres et soutienne au contraire les objectifs de l'égalité des sexes. En premier lieu, ceci requiert la reconnaissance explicite de la contribution des femmes à l'économie, tant par leur travail productif que par leur travail reproductif non rémunéré.

Impacts du commerce en termes de genre

Le commerce en tant qu'activité d'échange économique a une longue histoire, bien antérieure à sa réglementation actuelle dans le cadre de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). La libéralisation commerciale signifie la réduction des obstacles au commerce, tels que les mesures protectionnistes, en vue d'encourager le commerce et la concurrence internationale. Si l'on admet généralement que la libéralisation commerciale est en elle-même le facteur essentiel de la croissance et du développement des pays pauvres, l'idée que la libéralisation commerciale ne réduit pas toujours la pauvreté et accroît souvent les inégalités fait peu à peu son chemin. L'analyse de l'impact des accords commerciaux en termes de genre met en relief les liens vitaux qui unissent le commerce aux sphères de production et de reproduction. De plus, comme le commerce a des répercussions sur l'égalité des sexes, l'inégalité sous-jacente entre les sexes peut avoir un impact décisif sur les résultats des politiques commerciales en limitant la productivité, la production et la croissance.

Dix ans de négociations de l'OMC

L'OMC est née en 1995 au cours du cycle de négociations commerciales internationales de l'Uruguay round. Cependant, quatre ans plus tard, lors de sa troisième Conférence ministérielle organisée à Seattle, elle était déjà la cible de protestations de masse contre les inégalités et les injustices de la libéralisation commerciale et l'absence de perspectives pour les pays en développement dans les négociations. Au cours des dix dernières années, des militants de la société civile, des gouvernements de pays en développement et d'autres acteurs ont œuvré à la promotion d'une approche du commerce axée sur les droits humains, réclamant que la pauvreté et la question des moyens de subsistance soient placés au centre des débats commerciaux. Cette approche a constitué une pierre d'achoppement entre pays riches et pays en développement. Lors de la quatrième Conférence ministérielle de l'OMC en 2001, le programme de Doha pour le développement comportait une série de mesures progressives, censées bénéficier aux pays pauvres. Cependant, en dépit de cet ambitieux programme, il n'a guère été possible d'aboutir à un accord entre les pays riches et les pays pauvres lors des négociations suivantes de Cancun et d'Hong Kong.

Approches du genre et commerce

L'approche axée sur les droits humains a également fourni un point d'entrée stratégique aux défenseurs de l'égalité des sexes, oeuvrant à la promotion de l'égalité des sexes dans et par le commerce au sein des gouvernements, de la société civile et des agences donatrices. Cependant, l'approche axée sur les droits humains n'intègre pas toujours la dimension du genre et doit être comprise en lien avec l'approche « genre et développement » (GED), élaborée à la fin des années 1990 par des défenseurs de l'égalité des sexes issus de la société civile, des gouvernements et des agences donatrices.

L'approche GED cherche à comprendre les rôles et les relations de pouvoir inégales qui s'illustrent dans la dynamique des sexes, et influent sur l'impact du commerce et la façon de l'aborder, en incluant notamment le rôle de reproduction sociale. Ce rapport préconise également de développer une approche alternative, d'économie politique, qui place les droits et les compréhensions de la problématique hommes-femmes et des autres inégalités de pouvoir dans le contexte global des pays développés et en développement.

Les impacts du commerce en termes de genre

Les politiques commerciales affectent différemment les hommes et femmes en raison des inégalités sexuelles qui se manifestent dans l'accès aux ressources économiques et sociales, leur contrôle et la prise de décision. Leurs répercussions sont aussi fonction des différents rôles assumés par les hommes et les femmes au sein des sociétés et, notamment, de la division sexuelle du travail. La libéralisation commerciale s'est assurément traduite par une augmentation du nombre d'emplois ouverts aux femmes, notamment dans les secteurs tournés vers l'exportation comme le textile. Le fait de gagner un revenu à l'extérieur du foyer peut apporter une plus grande autonomie aux femmes, au sein du foyer comme de la communauté. Cependant, la libéralisation commerciale peut aussi amener le chômage et la restructuration des marchés du travail, une situation qui affecte généralement plus les femmes pauvres et marginalisées que les hommes. En fait, la ségrégation sur le plan des métiers et des salaires s'étend et les mauvaises conditions de travail sont la règle dans de nombreuses industries de l'exportation. Le besoin de travailleurs flexibles pour répondre aux fluctuations du marché a entraîné une hausse du nombre de travailleurs employés dans le secteur informel, dont une forte proportion sont des femmes.

Genre et commerce : où en est-on ?

Au niveau macro, les défenseurs des droits des femmes au sein d'organisations comme le Réseau international genre et commerce (IGTN), l'Association pour les femmes et le développement en Europe (WIDE) et Women's Edge Coalition se sont servis d'instruments d'analyse d'impact pour introduire une certaine prise en compte du genre dans les accords commerciaux. D'autres outils de recherche ont aussi été utilisés par différents acteurs nationaux, chercheurs et organisations non-gouvernementales (ONG.) pour comprendre les liens entre le commerce et les inégalités sexuelles, comme l'analyse en chaîne de valeur, qui examine la valeur spécifique assignée à chaque protagoniste dans la production d'une marchandise.

Certains bailleurs de fonds comme l'Agence canadienne de développement international (ACDI) ont conçu des initiatives de renforcement des capacités qui touchent au commerce (RCTC) dotées d'une composante genre. Des agences multilatérales comme l'Organisation internationale du travail (OIT) ont mis en œuvre des politiques d'intégration systémique du genre dans leurs activités visant à renforcer les droits des travailleurs. L'OIT, la Société de finance internationale (International Finance Corporation (IFC)) et le Centre de commerce international (CCI) sont engagés dans des démarches de promotion de l'entrepreneuriat féminin et encouragent l'entrée des femmes sur les marchés internationaux. On trouve également des associations de femmes chefs d'entreprise dans de nombreux pays, qui encouragent la création de réseaux, la formation et l'accès au marché.

Recommandations

Ce rapport appelle à l'adoption d'une approche de la problématique genre et commerce sous l'angle de l'économie politique et axée sur les droits.

- Il faut viser à établir une meilleure correspondance entre le contexte macro-économique et les processus de niveau national, sectoriel et micro-économique, comme entre les accords de commerce et les autres conventions internationales et engagements en faveur des droits humains et de l'égalité des sexes.
- L'analyse et les perspectives de genre devraient être systématiquement intégrées dans les politiques commerciales des gouvernements nationaux et dans les programmes de renforcement des capacités qui touchent au commerce des institutions financières internationales, des donateurs bilatéraux et des organisations intergouvernementales.
- Il convient de recourir aux mécanismes existants (dans le cadre, par exemple, des Objectifs du millénaire pour le développement (OMD), de la Convention pour l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes (CEDAW) et des outils et procédures du Mécanisme de bilan des politiques commerciales (tels que les Évaluations d'impacts sur le développement durables (SIA) et l'Analyse d'impact social et sur la pauvreté (AISP)) pour contrôler les impacts en termes de genre des politiques et des accords commerciaux et tenir les gouvernements comptables de leurs engagements en faveur de l'égalité des sexes et de l'autonomisation des femmes.
- Il est également nécessaire de bâtir sur l'élan créé par la mobilisation mondiale contre la pauvreté – autour des OMD particulièrement – ainsi que sur les opportunités offertes par le Programme de Doha, la faveur croissante du commerce équitable auprès de l'opinion publique (comme l'a montré le débat actuel sur les subventions agricoles) et la participation accrue de la société civile et d'autres parties prenantes dans le domaine du commerce.
- Il convient d'élaborer des stratégies multi-aspectuelles et à tous les niveaux, ainsi que des alliances stratégiques entre les défenseurs de l'égalité des sexes et les acteurs majeurs afin de

répondre aux dimensions multiples de la problématique du genre et commerce aux niveaux macro, méso et micro et dans les différents domaines.

1. Introduction

Au cours des cinq dernières années, les dimensions sexospécifiques du commerce ont fait l'objet d'une attention accrue de la part des praticiens du développement, des responsables politiques et de la société civile. Les relations complexes entre le commerce et l'égalité des sexes¹ ne sont plus tout à fait inconnues, mais le nombre croissant d'organisations de la société civile engagées sur le thème du commerce, de même que les concepteurs de politiques aux niveaux local, national et international et dans la coopération en développement, manquent d'informations concises et facilement assimilables sur les questions clés de la problématique hommes-femmes en lien avec le commerce. Un certain nombre de questions clés doivent être abordées : le commerce aide-t-il ou fait-il obstacle à l'égalité des sexes ? Quels sont les effets de l'égalité des sexes sur le commerce ? Quelles sont à leur tour les implications de ces effets pour les politiques et les pratiques aux niveaux macro-, méso- et micro-économiques ? Quels sont les points d'entrée et stratégies disponibles pour rendre les politiques et les pratiques commerciales plus équitables en termes de genre ?

La recherche souligne de plus en plus le caractère ambigu des impacts du commerce sur les hommes et les femmes. Le commerce peut avoir des effets positifs sur l'emploi, la croissance et l'autonomisation et peut donc améliorer la richesse et le bien-être. Mais, il peut aussi avoir des effets négatifs – en particulier sur les conditions de vie des pauvres et des personnes marginalisées sur la base de critères sexuels, raciaux, sociaux ou de caste. Cependant, de nombreux avocats de l'égalité des sexes ont montré qu'en dépit de cette évidence, les politiques et les institutions qui régissent le commerce aux niveaux national, régional et international ignorent de fait la dimension du genre.

Ce Panorama cherche à identifier les modes et moyens qui permettraient aux agendas du commerce et de l'égalité des sexes de s'épauler mutuellement. Cette démarche prend tout son sens à l'heure du bilan décennal de la mise en œuvre de la Plate-forme pour l'action de Beijing (PAB) et du Bilan du millénaire en 2005, qui soulèvent tous deux des questions essentielles sur les implications des relations commerciales internationales et le rôle des politiques commerciales dans la réalisation des OMD et de l'égalité des sexes. C'est également le 10^e anniversaire de la création de l'OMC en 1995.

Ce rapport s'adresse aux acteurs de la sphère du commerce, du développement et du GED qui ont des rudiments d'économie et travaillent ou souhaitent travailler dans le domaine du commerce, *ou* dans un domaine connexe (comme l'emploi, les migrations, l'investissement, les budgets, la macroéconomie, les conditions de subsistance ou l'agriculture). Il met en relief des exemples de réussite et de meilleures pratiques, qui démontrent que les politiques et les institutions commerciales sensibles à la dimension de genre peuvent contribuer efficacement à la réalisation des objectifs de l'égalité des sexes et

¹ Le genre renvoie à toutes les différences entre les hommes et les femmes comme à ce qu'ils peuvent avoir en commun en vertu de conventions établies et d'autres paramètres sociaux, économiques, politiques et culturels. Ce rapport s'intéresse particulièrement aux rôles, relations, dynamiques et inégalités de pouvoir entre les hommes et les femmes.

favoriser la croissance économique et le développement durable. La section 2 décrit les concepts qui sous-tendent les rapports entre genre, commerce et développement. La section 3 définit le contexte historique et la structure institutionnelle du Système commercial multilatéral (SCM) et aborde les principaux problèmes que pose son cadre conceptuel.

La section 4 se penche sur les implications des accords et des réglementations commerciales sur l'égalité et les rapports entre les sexes.

La section 5 examine les liens entre genre, commerce et développement ainsi que les traits fondamentaux du contexte qui entoure les politiques du développement. Elle dégage également les courants de pensée qui sous-tendent les approches « femmes en développement » et les démarches axées sur les droits humains et l'économie politique dans le travail sur la problématique hommes-femmes.

La section 6 fait le bilan du travail mené à ce jour sur la problématique genre et commerce par différents acteurs de la sphère du développement, et à différents niveaux. Elle souligne les points d'entrée stratégiques et aborde les défis fondamentaux en lien avec les dimensions du genre dans le renforcement des capacités qui touchent au commerce et l'assistance technique, les normes de travail et la responsabilité/reddition comptable des entreprises. La section finale suggère des voies pour progresser dans la promotion d'un cadre de politique commercial soucieux de la dimension du genre. Des recommandations stratégiques et pratiques sont formulées à l'intention d'une vaste gamme d'intervenants : société civile et organisations de femmes, femmes entrepreneurs et associations professionnelles, bailleurs de fonds et autres partenaires du développement, machineries en charge des femmes et de l'égalité des sexes, concepteurs de politique en matière de commerce, ministère des finances et négociateurs commerciaux.

Nous espérons que ce rapport aidera concrètement ces intervenants dans leur travail quotidien en vue d'établir des relations commerciales internationales équitables, et « d'une mondialisation qui se préoccupe d'abord des individus, respecte la dignité humaine et reconnaisse la même valeur à l'ensemble des êtres humains » (OIT 2004).

2. Genre, commerce et développement

2.1 Commerce, politique commerciale et développement

2.1.1 Qu'est-ce que le commerce ?

Ni le commerce en tant qu'activité économique ni les tentatives de le réguler par des politiques ne sont des concepts nouveaux. Cependant, les tentatives de réguler le commerce au niveau international par des mesures politiques et la voie de la libéralisation sont des interventions relativement récentes. Le commerce est une activité d'échange qui se manifeste sous différentes formes, en différents endroits. Ce peut être aussi bien deux personnes sur un marché de village que deux nations vendant leurs produits agricoles sur la scène internationale. Y participent en outre toute une gamme d'individus : travailleurs rémunérés ou non, chefs d'entreprise, importateurs, exportateurs et consommateurs. Les acteurs qu'ils soient de petite ou de grande envergure sont tous des agents économiques mais diffèrent dans leurs rôles, comme dans le degré et le type de pouvoir et d'influence dont ils disposent. Ils n'en bénéficient –ou n'en pâtissent – donc pas de la même façon.

2.1.2 Politique commerciale et libéralisation commerciale

La politique commerciale peut se définir grosso modo comme la formalisation des règles et des mécanismes qui réglementent les activités commerciales transfrontalières dans un pays. Elle est étroitement liée aux politiques fiscales, monétaires et de l'emploi nationales, ainsi qu'à d'autres politiques au niveau macro-économique comme l'aide et l'investissement étrangers, l'ajustement structurel, la dette et le développement.

La libéralisation commerciale implique la déréglementation de l'investissement étranger par la réduction des obstacles au commerce international, tels que les barrières tarifaires.² La réduction des barrières douanières a deux implications majeures.

1. Des marchandises de prix inférieurs arrivent de l'étranger sur les marchés nationaux, pénalisant les producteurs autochtones mais offrant aussi des produits meilleur marché aux consommateurs.
2. Les rentrées fiscales prélevées sur les taxes à l'importation se trouvent réduites, ce qui affecte le budget national.

La libéralisation se traduit aussi par des réformes macro-économiques comme la promotion de l'exportation. La libéralisation commerciale encourage les pays à se spécialiser dans des types de productions et/ou de services particuliers, en fonction de leur propre « avantage comparatif ».

² Les barrières tarifaires ou droits de douanes sont des impôts sur les biens importés dans un pays.

Le Système commercial multilatéral consiste en un ensemble d'accords qui forment les réglementations de base légales pour le commerce international. Le SCM repose sur deux accords de l'OMC, négociés et signés pas la majorité des nations commerçantes du monde et ratifiés dans leurs parlements. Pour l'essentiel, ce sont des contrats qui garantissent d'importants droits commerciaux aux États parties. Ils obligent aussi les gouvernements à maintenir leurs politiques commerciales dans certaines limites pour le bénéfice de tous. Les accords ont été négociés et signés par les gouvernements dans le but d'aider les producteurs de biens et de services, les exportateurs et les importateurs à gérer efficacement leurs affaires. Pour en savoir plus sur l'OMC, se reporter à la section 3 « Un peu d'histoire ».

Différentes visions s'affrontent sur le rôle du commerce et de la libéralisation commerciale. Certains pensent que la libéralisation commerciale devrait être menée dans tous les pays. Selon ce schéma « libéral », les mouvements des biens et des services seraient entièrement dictés par les forces du marché (Williams 2003a) ; tous les obstacles au commerce (comme les barrières douanières) devraient être levés pour permettre aux pays de se spécialiser dans les domaines de production "où ils sont bons". Il en résulterait une augmentation de la production globale, engendrant croissance et réduction de la pauvreté. Cependant, d'autres font valoir que certains pays doivent être protégés pour être en mesure d'augmenter leur capacité de production – en particulier les pays pauvres, dont les industries sont moins développées. À l'autre bout, le « protectionnisme » consiste pour les pays à protéger leurs marchés par l'imposition de taxes sur les importations et à aider les producteurs nationaux par des subventions. La situation actuelle est quelque part entre ces deux points de vue, tandis que le rythme et l'orientation de la libéralisation font encore l'objet de négociations.

Un autre terme courant est celui de commerce « éthique » ou « équitable ». Ce terme renvoie à un modèle commercial particulier, qui défend les intérêts des producteurs. Il reconnaît l'importance d'une meilleure intégration des producteurs primaires et locaux sur les marchés internationaux, mais considère qu'un marché non réglementé a peu de chances d'aboutir à une redistribution égalitaire des bénéfices du commerce entre tout les acteurs de la production. Il préconise en conséquence des politiques où ceux qui ne récupèrent qu'une faible rémunération pour leur production puissent revendiquer une plus grande part du prix de vente final.

2.1.3 En quoi le commerce s'inscrit-il comme un problème du développement ?

Les dimensions de développement du SCM et ses règles commerciales internationales ont été une source de désaccord permanent entre les pays développés et en développement, depuis l'entrée en vigueur de l'OMC. Au départ, l'idée que la libéralisation commerciale était en elle-même le facteur clé de la croissance et du développement automatique des pays pauvres était largement admise. Cependant, le rapport entre l'ouverture d'une économie (nécessité par la libéralisation commerciale) et son niveau de croissance économique fait encore l'objet de nombreux débats dans les cercles universitaires et politiques. Si de nombreuses études ont montré une relation positive entre ouverture et croissance (Dollar et Gatti 1999 ; Edwards 1993 ; Sachs et Warner 1995 ; Winters 1999 ; Ames, Brown, Devarajan et Izquierdo 2001), d'autres ont démontré une relation négative (Rodrik 2001 ; Ben-David et

Winters1999). D'autres études encore trouvent que ce rapport n'est ni évident ni direct (PNUD 2000 ; Cornia et Court 2001 ; Weisbrot, Baker, Naiman et Neta 2000).

Le fait que les pays dont les économies sont en développement soient potentiellement moins bien placés pour bénéficier immédiatement de la libéralisation commerciale et la nécessité pour eux de participer à la formulation des politiques commerciales internationales a été reconnue pour la première fois en 2001, lors du cycle de négociations de l'OMC de Doha (voir la section 3). Il est apparu de manière de plus en plus évidente que le commerce mondial n'était pas qu'un problème abstrait de macro-économie mais englobait des domaines stratégiques du développement comme l'agriculture, les services, les droits de propriété intellectuelle (DPI) et l'investissement. Ceci n'était pas sans implications pour l'emploi, les moyens de subsistance, le bien-être et les droits humains des individus.

Les accords de commerce touchent les individus par leurs répercussions sur les prix, l'emploi et les structures de production. Ceci se traduit de façon variable sur les différents groupes d'individus, selon leurs positions différentes au sein du système économique. Comme ce rapport l'établira, ces positions différentes ne sont pas seulement le fruit de contextes nationaux différents, mais aussi de facteurs sociaux et culturels comme le genre, l'appartenance ethnique, le milieu social ou la caste.

2.2 Pourquoi faut-il examiner le genre dans le cadre du commerce ?

2.2.1 Qu'est-ce que le genre ?

La notion de « genre » renvoie aux rôles et aux comportements socialement construits des hommes et des femmes et aux relations qui s'établissent socialement entre les sexes, par opposition aux différences biologiques. Les « relations de genre » ou « rapports sociaux de sexe » se caractérisent par une inégalité de pouvoir. Les « normes de genre » assignent des droits et des responsabilités spécifiques aux hommes et aux femmes. En tant que telles, elles conditionnent la répartition des ressources, des richesses, du travail, du pouvoir politique et décisionnel, et les droits et prestations auquel chacun peut ou non prétendre au sein de la famille comme dans la vie publique (UNDAW 1999). Les rôles et relations de genre (ou rôles sociaux et relations sociales de sexe) varient en fonction du contexte et se modifient en permanence.

Les différents rôles attribués aux hommes et aux femmes constituent ce qu'on appelle la « division sexuelle du travail », ou certaines formes de travail (travail physique, agriculture de rente, rôles dirigeants) sont considérés comme spécifiquement masculins. D'autre part, le travail reproductif et l'entretien du foyer au sens large, par exemple, sont des activités hautement féminisées, directement liés aux responsabilités des femmes au sein du foyer et à l'étendue de leurs tâches domestiques. Ce travail est typiquement sous-payé et non réglementé (UNIFEM 2005).³

³ Pour une analyse détaillée des liens entre la division sexuelle du travail, le travail non rémunéré des femmes et le travail rémunéré dans le secteur informel, se reporter au chapitre 2 de l'ouvrage de l'UNIFEM paru en 2005 (voir Bibliographie).

Dans tous les pays du monde, les femmes continuent de vivre dans des rôles et des relations qui les subordonnent aux hommes. Ces inégalités limitent sévèrement leur capacité à s'engager dans le commerce et en bénéficier. Les rôles sexuels, ou sexospécifiques, que l'on considère acceptables pour chaque sexe, et dont la division du travail est un aspect, créent une société qui répercute ces hiérarchies dans les activités et les politiques économiques.

En dépit de la ratification d'instruments internationaux comme la PAB et la Convention pour l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes, les inégalités entre les sexes perdurent. Les systèmes de genre étant, dans la plupart des pays, fondés sur des partis pris et des discriminations à l'égard des femmes, les inflexions des politiques commerciales en accord avec les réglementations du commerce mondial ne pourront manquer d'avoir des répercussions sur le système qui sous-tend les relations entre les sexes.

2.2.2 L'économie féministe

On considère généralement que les résultats et l'impact des réglementations commerciales n'ont pas d'incidence en termes de genre, ou du moins qu'elles ont des retombées positives ou sans gravité pour les femmes. En conséquence, les priorités nationales des politiques et des négociations commerciales sont définies en l'absence de toute analyse de genre. La soi-disant « neutralité sexuelle » du commerce dévalorise le travail des femmes et masque le rôle des femmes en tant qu'actrices économiques. Cependant, les femmes jouent de nombreux rôles clés dans le commerce en tant que productrices, employées et consommatrices, ainsi que dans la reproduction et l'entretien de la force de travail. On estime à au moins 11 billions de dollars US la contribution invisible, non-monétaire, des femmes à l'économie (PNUD 1995).

L'ancrage théorique et opératoire de l'approche sensible à la dimension du genre, qui sert à analyser les accords commerciaux dans ce rapport, est dérivé de l'analyse économique féministe appliquée au commerce international et à la formulation des politiques commerciales. L'analyse économique féministe⁴ s'intéresse au genre en tant qu'unité d'analyse économique. Elle prend en compte le travail non rémunéré des hommes et des femmes et leurs différentes responsabilités à l'égard des enfants et de la communauté (reproduction sociale), ainsi qu'un ensemble de variables macro-économiques.

L'analyse économique féministe affirme qu'en raison des rôles différents socialement dévolus aux hommes et aux femmes, la relation entre les hommes et femmes dans la société et l'accès inégal des femmes aux ressources économiques (telles que la terre, le crédit et les technologies), les politiques macro-économiques auront nécessairement des impacts différents sur les hommes et les femmes. Ainsi, le présupposé traditionnel que la formulation et l'impact des politiques et de libéralisation commerciale n'ont pas d'incidences en termes de genre doit être rejetée au profit d'un examen plus approfondi de leurs répercussions sur les femmes et sur les hommes. L'analyse économique féministe

⁴ L'analyse économique "féministe" plutôt que "sensible à la dimension du genre" ou "sexualisée" intègre un point de vue politique qui perçoit l'existence d'inégalités entre les sexes et revendique une société plus juste ou « égalitaire » en ce domaine.

cherche à comprendre l'impact de la division sexuelle du travail sur l'autonomisation des femmes, leur bien-être et les types de travail qu'elles entreprennent. Elle se penche également sur le travail non rémunéré des femmes et l'impact que l'intensification et l'expansion du commerce peuvent avoir sur lui (Elson, Evers et Gideon 1997).

2.2.3 Commerce, croissance et genre

Un certain nombre d'études ont analysé la relation entre le genre, la croissance et le développement. Des études micro-économiques et des analyses macro-économiques (Elson *et al.* 1997 ; FIAS/IFC GEM GGA 2005) montrent que les inégalités entre les sexes limitent de façon directe et indirecte la croissance économique.

Trois facteurs principaux expliquent cette relation entre la croissance et l'égalité des sexes :

1. les différences hommes-femmes en termes d'accès aux actifs limitent les possibilités des femmes ;
2. les disparités salariales entre hommes et femmes entraînent des conflits au sein des foyers et affectent la répartition du travail au sein du ménage ;
3. les disparités sexuelles dans le travail et d'autres facteurs de productivité limitent l'efficacité et la production économiques (Elson *et al.* 1997 ; Klasen 1999).

En fait, les inégalités entre les sexes pourraient expliquer entre 15 à 20 % de la différence de croissance entre l'Afrique subsaharienne et l'Asie de l'Est. Ainsi, Klasen avance qu'en redressant les inégalités sexuelles structurelles dans le domaine de l'éducation (nombre total d'années de scolarisation) et de l'emploi du secteur formel, l'Ouganda pourrait gagner jusqu'à deux points de croissance de son produit intérieur brut (PIB)⁵ par an (Klasen 1999). Le plan d'action ougandais 2004 pour l'éradication de la pauvreté (PEAP) estime ce gain à 5 % du PIB (FIAS/IFC GEM GCA 2005 : 26).

Cependant, des études indiquent aussi que les inégalités salariales entre hommes et femmes ont stimulé la croissance dans les économies semi-industrialisées comme la Thaïlande. Dans ces cas, la pression pour faire baisser les prix se traduit par une augmentation de l'emploi des femmes, dont les salaires sont inférieurs à ceux des hommes en raison de leur moindre pouvoir de négociation. Autrement dit, la croissance tirée par l'exportation se fait au détriment des femmes (Seguino 2000).

Étant donné le caractère central du travail des femmes dans le système de commerce international comme en matière de réduction de la pauvreté, une approche de la pauvreté où le commerce apparaît comme « sexuellement neutre » risque d'avoir un impact négatif sur le bien-être des femmes et leur capacité à revendiquer des prestations et des droits (Jackson et Palmer-Jones 1998 ; Razavi 1998). Quoi qu'il en soit, les politiques commerciales continuent d'affecter différemment les hommes et femmes en raison de l'inégalité d'accès des hommes et des femmes à la terre, aux informations, aux

⁵ Le PIB est la valeur (exprimée en termes financiers) de l'ensemble des biens et services produits dans un pays.

ressources économiques et à la prise de décision (Fontana, Joeques et Masika 1998). Ces impacts seront analysés plus en détail en section 4.

3. Un peu d'histoire

3.1 Le système commercial multilatéral et la formation de l'Organisation mondiale du commerce

Les bases du SCM actuels reposent sur l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), instauré en 1947. Le principe fondamental du GATT est la non-discrimination, basé sur le concept de la nation la plus favorisée (NPF).⁶ Le GATT s'attachait à réduire les tarifs douaniers et à lever les barrières commerciales à l'échelle mondiale, selon les exigences des États-Unis et de la Grande-Bretagne au lendemain de la seconde guerre mondiale. Entre 1986 et 1994, un cycle de négociations connu sous le nom d'Uruguay Round en étendit la portée et les accords du GATT devinrent en 1995 les accords de l'OMC.

L'OMC est un forum permanent regroupant près de 150 nations. La « Quadrilatérale » – l'Union européenne (UE), les États-Unis, le Canada et le Japon – en définit majoritairement les priorités mais différents groupes de pays en développement font de plus en plus entendre leur voix et impulsent des débats sur les inégalités au sein du SCM. Il faut également noter la participation et le pouvoir croissants des sociétés transnationales (STN). L'OMC repose sur le principe de « l'engagement unique », autrement dit, les membres sont tenus de respecter l'ensemble des provisions à l'exception de quelques unes et ne peuvent pas choisir de respecter tel ou tel accord en délaissant les autres. L'OMC couvre l'agriculture, ce qui n'était pas le cas du GATT.

Avec l'apparition de l'OMC, la plupart des règles commerciales régionales et nationales sont maintenant définies dans un cadre intergouvernemental. L'OMC a été créée par l'Accord de Marrakech de 1995, qui lui a donné le pouvoir de mettre en œuvre, de contrôler et de consolider des règles commerciales et de les faire respecter par des sanctions commerciales. Un puissant mécanisme de règlement des conflits (le Mémoire d'accord sur le règlement des différends) délimite les droits et les obligations des membres. Un mécanisme d'examen des politiques commerciales (MEPC) examine périodiquement les politiques et les pratiques commerciales des membres, ainsi que les institutions qui forgent les politiques commerciales et la situation macro-économique.

Le GATT comportait des provisions de flexibilité politique et d'assistance gouvernementale pour le développement économique, intégrant l'idée d'un « traitement spécial et différencié » (S&DT) afin de prendre en compte les disparités économiques entre les états et les différences dans le pouvoir de négociation. Les pays en développement avaient fait valoir qu'ils ne pouvaient, sans cela, s'engager dans une compétition équitable et que d'autres mesures étaient nécessaires pour leur permettre de bénéficier de la libéralisation commerciale. Avec l'OMC, cependant, il y a eu un affaiblissement, voire

⁶ Le traitement de la nation la plus favorisée (NPF) est une des clauses fondamentales du GATT/OMC. La non-discrimination fait obligation aux nations commerçantes de respecter une égalité de traitement envers l'ensemble de leurs partenaires, et toute concession consentie à un pays doit être étendue à l'ensemble des membres.

l'élimination virtuelle du SD&T, qui prescrit les mêmes droits et obligations à tous les membres et non simplement aux pays en développement.

La réglementation du système multilatéral par l'OMC signifie aussi que les réglementations commerciales déterminent désormais fondamentalement les priorités politiques et les économies intérieures nationales. Les politiques agricoles dans les pays en développement, par exemple, ont dû être formulées en accord avec la nécessité de promouvoir les exportations. La pression pour exporter des marchandises à des prix compétitifs a conduit à la disparition d'organismes de commercialisation des produits agricoles dans des pays comme le Ghana. Ces organismes étaient perçus comme inefficaces et corrompus mais d'aucuns affirment que leur suppression a aussi amplifié l'impact direct de la fluctuation des prix sur les petits fermiers et entraîné une réduction des services de soutien comme l'équipement et le contrôle de la qualité (Tiffen, MacDonald, Mamaah et Osei-Opore 2004). En Ouganda, la politique agricole s'est recentrée récemment sur la production de produits agricoles d'exportation non-traditionnels comme les fleurs, en réponse à l'insuffisance de l'offre sur le marché et à la demande croissante des pays riches. La pression à l'exportation a également transformé de fond en comble les marchés du travail nationaux et ouvert des brèches dans des domaines de réglementation nationale comme la législation du travail. Ceci affecte les activités économiques et sociales et leurs acteurs au niveau national. Les implications de ces évolutions en termes de genre seront abordées en section 4.

Les décisions de l'OMC sont prises par l'ensemble des membres, sur la base d'un consensus, et les accords sont ratifiés dans tous les parlements des états membres. L'instance suprême de décision de l'OMC est la Conférence ministérielle, qui se réunit au moins tous les deux ans. Elle rassemble tous les membres de l'OMC, qui sont tous des pays ou des unions douanières. Les négociations de la conférence ministérielle peuvent prendre des décisions sur tous les sujets couverts par les accords commerciaux multilatéraux.

3.2 Accords de commerce régionaux

Environ 2500 accords de commerce et d'investissement bilatéraux et régionaux (ACR et ACB) sont actuellement en vigueur.⁷ Ils jouent un rôle important dans le fonctionnement du SCM et ont la capacité d'influencer tant le caractère que l'orientation de l'agenda mondial en matière de commerce et

⁷ Principalement : Accord de Cotonou (ACP-UE) ; Accord de libre échange nord-américain (ALENA) (États-unis-Canada- Mexique) ; Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) ; Traité de libre échange entre les États-Unis et les pays d'Amérique centrale (CAFTA) ; Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique (African Growth and Opportunity Act Agreement (AGOA) (États-Unis–Afrique) ; Loi sur l'association commerciale du bassin des Caraïbes (CBTPA) ; Association européenne de libre-échange (AELE) ; Zone de libre-échange des pays de l'ASEAN (AFTA) ; Association de coopération économique Asie-Pacifique (APEC) ; Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN) ; Communauté des Caraïbes (CARICOM) ; Marché commun du Sud (MERCOSUR) ; Communauté pour le développement de l'Afrique australe (SADC) ; Union économique et monétaire ouest-africaine (WAEMU) ; Communauté des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) et Marché commun d'Afrique orientale et australe (COMESA).

d'investissement. Depuis 2001, les États-Unis⁸ ont témoigné d'un intérêt accru pour les négociations de ce type d'accords, après l'échec, en particulier, de la Conférence ministérielle de l'OMC de Cancún. Les ACR peuvent être engagés à tout moment, sans qu'il soit besoin de l'accord de tous les pays de l'OMC. L'UE a également intensifié le processus de régionalisation qui a culminé dans les accords de partenariat économique (APE).⁹ Outre ces accords, il existe des arrangements et des projets explicitement axés sur l'aide et la coopération en développement (comme l'accord de Cotonou entre l'UE et les pays de la région Afrique, Caraïbes et Pacifique (ACP)).¹⁰

Cependant, en dépit de l'enthousiasme des États-Unis pour ce type de « régionalisme », d'autres voix, du monde en développement notamment, viennent tempérer cet optimisme. Elles soulignent que certaines questions que les pays en développement refusaient de voir abordées dans les négociations sont toujours inscrites dans les accords de libre-échange (ALE). De plus, dans de nombreux cas, les ACR et ACB comportent également des provisions « OMC-plus » qui vont au-delà des exigences des accords et des réglementations de l'OMC. Par exemple, les ALE bilatéraux américains appliquent un « objectif ADPIC-plus »¹¹ avec un certain nombre de pays en développement.¹² Cela signifie que les avancées obtenues lors des négociations de l'OMC dans le domaine de la propriété intellectuelle, pour fournir des médicaments génériques meilleur marché aux patients, risquent d'être limitées par des engagements parallèles au titre de l'ALE (Khor 2005 ; Oxfam 2004).

3.3 L'agenda de Doha pour le développement

Au moment de la quatrième conférence ministérielle de l'OMC en 2001, de nombreux pays en développement affichaient déjà une ferme opposition à la poursuite d'une libéralisation commerciale rapide et débridée. Ils avançaient que l'érosion de principes comme le S&DT, ainsi que les rigidités et les déséquilibres structureaux des accords, ne favorisaient ni la croissance des économies en développement ni la réduction de la pauvreté. Ceci aboutit à la formulation du Programme de Doha pour le développement (PDD), inspiré par ce principe que l'équité et les droits humains sont la base, et la raison d'être, de la croissance impulsée par le commerce international. Il autorise l'ouverture de négociations sur divers thèmes, dont l'accès au marché et l'élimination progressive des subventions à l'exportation. Le programme de Doha reconnaît aussi la nécessité de modifier le principe de « l'engagement unique » en faveur du S&DT et de mesures plus équilibrées pour les pays en développement dans le domaine de la libéralisation agricole. Il tente également de rééquilibrer l'accord

⁸ Récents accords de libre échange négociés par les États-Unis : États-unis–Chili (2003), États-unis–Jordanie (2000), États-unis–Maroc (2004), États-unis–Singapour (2003), Traité de libre échange entre les États-Unis et les pays d'Amérique centrale (CAFTA-2004) incluant la République dominicaine. Les États-Unis négocient également en ce moment de nombreux ALE avec d'autres pays en développement, dont l'Accord de la zone de libre échange des Amériques (ZLEA expire en 2005), les pays andins, la Thaïlande, le Panama, le Bahreïn et les pays d'Afrique australe, et d'autres encore à l'étude (GRAIN 2004).

⁹ Les APE sont nés suite à la proposition de l'UE, en 1996, de négocier avec les six groupes de pays de la région ACP des accords régionaux de libre échange réciproque, en opposition aux accords précédents basés sur les préférences commerciales.

¹⁰ L'Accord de Cotonou est le nouvel accord de partenariat établi en juin 2000 entre les pays de la région ACP et l'Union européenne, qui fixe le cadre de la coopération en développement de l'ACP et de l'UE pour les vingt prochaines années.

¹¹ Les Aspects de la propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) sont un des accords clés de l'OMC (Voir section 4.2.2).

¹² Pour en savoir plus sur l'ADPIC, visitez la page : <http://www.grain.org/rights/tripsplus.cfm>

sur les DPI dans le cadre des efforts pour répondre aux problèmes de santé publique et garantir l'accès à des médicaments abordables dans les pays en développement. De même, pour la première fois dans des négociations agricoles, y figurent des préoccupations non commerciales comme la sécurité alimentaire, l'emploi, la protection de la biodiversité, l'environnement et la protection animale.

Lors de la cinquième conférence ministérielle de l'OMC à Cancún en 2003, la principale tâche était de prendre la mesure des avancées dans les négociations et d'autres travaux couverts par le PDD. Or, les négociations aboutirent au point mort avec le départ des pays africains, protestant contre le refus des pays riches d'ouvrir leur marché. La pression¹³ se fit croissante dans l'après Cancún et la préparation de la Conférence ministérielle de décembre 2005, à Hong Kong, pour parvenir à un accord et clore les négociations sur le PDD. La conférence de Hong Kong ne vit cependant que de modestes avancées et plusieurs problèmes clés furent laissés sans réponse. L'accord final sur le traité de libre-échange mondial fut repoussé à la fin de 2006.

3.4 Le genre et le système commercial multilatéral

Le cadre institutionnel du SCM (OMC, IFI, accords commerciaux régionaux et bilatéraux) est basé sur la présomption que les politiques et les accords commerciaux sont neutres en termes de critères sociaux, raciaux ou de genre. Cette supposition implicite a conduit à négliger le genre en tant que variable dans la formulation des politiques, tandis que les femmes et d'autres groupes affectés par les politiques commerciales étaient exclus des processus décisionnels en rapport avec l'OMC mais aussi nationaux et régionaux. Cependant, si la problématique hommes-femmes n'est pas explicitement mentionnée dans le PDD, les engagements ont d'importantes implications pour l'équité entre les sexes. Si le PDD est loin de répondre à toutes les questions essentielles soulevées par la libéralisation commerciale et le SCM¹⁴, l'inclusion de questions du développement dans l'agenda ouvre de grandes possibilités pour l'intégration du genre en tant que thème transversal. La section suivante tente de dégager certains des impacts de la libéralisation commerciale en termes de genre.

¹³ Notamment des pays de la Quadrilatérale (États-Unis, UE, Canada et Japon) et du Secrétaire général des Nations Unies.

¹⁴ Voir, entre autres, McGee et Brock 2004, et Jawara et Kwa 2003, pour une critique du PDD.

4. Les impacts de la libéralisation commerciale en termes de genre

La libéralisation commerciale affecte différemment les hommes et les femmes. Ces impacts différenciés ont trait à nombre d'aspects les plus fondamentaux des moyens de subsistance et du bien-être, et notamment l'emploi, le revenu, la sécurité alimentaire et l'accès aux services de santé. Ses retombées varient nécessairement d'un pays ou d'une région à l'autre et selon le type de zones économique et le secteur, les mesures, la programmation dans le temps et l'enchaînement des politiques commerciales. Elles recourent également différents secteurs et sous-secteurs de la libéralisation commerciale : l'agriculture, les services, le vêtement, les textiles et la propriété intellectuelle. Il est essentiel que les responsables politiques et autres parties intéressés à l'égalité des sexes, l'éradication de la pauvreté, la croissance économique durable et le développement soient sensibilisés à l'éventail des opportunités, des défis et des limites de la libéralisation dans ces secteurs (Fontana, Joeques et Masika 1998). Cette section examine comment les politiques commerciales affectent différemment les hommes et les femmes et se répercutent sur l'égalité des sexes. Elle aborde dans un premier temps les impacts généraux sur la production, l'emploi, le revenu et le travail non rémunéré avant de s'arrêter plus en détail sur les différents secteurs de la libéralisation : l'agriculture, les services, l'entrepreneuriat et les droits de la propriété intellectuelle.

4.1 Impacts généraux de la libéralisation commerciale

4.1.1 Structures de la production et emploi

Dans la vie de tous les jours, les individus perçoivent les effets du commerce en termes de fluctuation des prix (et donc en termes de disponibilité des marchandises) et de changements dans la production (ce qu'ils produisent par leur travail, comment et dans quelles conditions). Le principal argument des partisans des politiques de libre concurrence, y compris certains défenseurs de l'égalité des sexes, est que la libéralisation du commerce et de l'investissement peut améliorer la croissance économique, qui peut à son tour permettre une plus grande participation des femmes sur le marché du travail. Le nombre d'emplois disponibles a augmenté dans l'agriculture non traditionnelle comme le secteur des fleurs coupées, dans le vêtement et les textiles, ainsi que dans les zones franches d'exportation (ZFE) et le secteur des services¹⁵. En 2000, les femmes formaient près de 35 % de la main-d'œuvre industrielle d'Amérique latine, et 41 % en Asie, où les femmes représentent plus de 80 % de la main-d'œuvre des industries d'exportation d'Asie du Sud-Est. L'essentiel de cette augmentation se concentre dans les industries tournées vers l'exportation : assemblage de composants électriques, traitement des textiles et fabrication de vêtements et chaussures (Sexton, Nair et Kirbat 2004). L'emploi rémunéré peut améliorer l'autonomie des femmes ainsi que leur position économique et sociale. Il peut également modifier les relations de pouvoir entre hommes et femmes, y compris au sein du foyer et améliorer le bien-être des femmes, leur pouvoir de négociation et leur condition générale (Fontana, Joeques et

¹⁵ Notamment dans les services modernes aux entreprises comme la finance et l'informatique où l'on trouve des salaires élevés et un plus grand nombre d'emplois ouverts aux femmes diplômées de la classe moyenne (Joeques 1999 : 40 cit. in Williams 2003a).

Masika, 1998 ; Tzannatos 1992). Des études ont montré que le travail dans l'industrie du vêtement au Bangladesh a eu des effets positifs en renforçant l'estime de soi des femmes et leur pouvoir de décision au sein de la famille (Kabeer 2000). Les travailleuses de l'industrie du vêtement ont tendance à se marier et à avoir des enfants plus tard et ont souvent la possibilité d'intervenir dans le choix de leur mari (Hewett et Amin 2000 ; Kusago et Barham 2001).

Cependant, le tableau n'est pas aussi tranché que cela peut paraître. La structure des marchés du travail intérieur et des chaînes de production mondiales est fortement sexualisée. En dépit de ses avantages, dans de nombreuses situations, la libéralisation commerciale s'accompagne d'une ségrégation sexuelle professionnelle persistante, à la fois verticale et horizontale.¹⁶ Les exemples précités sont ceux d'industrie qui réclament une main-d'œuvre abondante, à bas prix ; ces industries reposent sur des inégalités préexistantes entre hommes et femmes. Les femmes ne sont pas seulement une main-d'œuvre meilleur marché, elles sont encore censée être plus dociles. Et en raison de la division sexuelle du travail, le travail dans le textile, par exemple, correspond parfaitement aux normes sexuelles existantes. Les femmes ont donc tendance à occuper des emplois moins qualifiés que les hommes, leurs salaires sont généralement inférieurs à ceux des hommes, elles travaillent souvent dans des conditions malsaines et d'exploitation.

Impacts de la croissance dans les *Maquiladoras*

Avec l'application de l'ALENA, si beaucoup de femmes du Mexique ont trouvé des emplois dans les *maquiladoras*,¹⁷ aux États-Unis, d'autres femmes ont perdu le leur du fait du recours à la sous-traitance et de la délocalisation de certaines usines au Mexique. Dans l'Ohio, par exemple, la délocalisation d'entreprises comme Sunbeam Mr. Coffee au Mexique a réduit les rentrées fiscales des communes et de l'État, entraînant des insuffisances budgétaires et des coupes franches dans le financement public des programmes sociaux, de santé et d'éducation. Au Mexique, le nombre de femmes employées dans les secteurs de l'exportation augmente rapidement et ces femmes sont parmi les plus exploitées et les moins bien rémunérées, sans garantie de l'emploi ni protection sociale. Les entreprises étrangères ont amplifié la dégradation de l'environnement et le pillage des ressources de l'économie et des communautés locales (au travers des mesures de réductions d'impôts et de rapatriement des bénéficiaires) (Spielfoch 2004).

Dans l'ensemble, la concurrence mondiale et les progrès technologiques ont entraîné une flexibilisation et une déréglementation croissantes des marchés du travail, et la précarisation¹⁸ du travail à l'échelle des régions. Dans de nombreux pays d'Afrique, de même qu'en Europe de l'Est, la libéralisation

¹⁶ La ségrégation horizontale renvoie à la répartition des hommes et des femmes sur la grille des métiers. La ségrégation verticale fait référence à la répartition des hommes et des femmes dans l'échelle professionnelle en termes de statut et de fonctions.

¹⁷ Usines de production pour l'exportation.

¹⁸ La « flexibilité » s'illustre typiquement par l'introduction de nouvelles formes de travail dans les entreprises comme le recours à la sous-traitance, à l'embauche ponctuelle et aux contrats à durée déterminée. La « précarisation » renvoie au recours généralisé aux contrats à durée déterminée et à l'insécurité de l'emploi qui en découle.

commerciale s'est traduite par une hausse du chômage (Programme GERA 2000 ; UNIFEM 2004), en entraînant la contraction de certains sous-secteurs et l'expansion d'autres secteurs qui demandent des compétences différentes et/ou moins de main-d'œuvre. Les femmes ont tendance à travailler dans des industries comme celle de la chaussure, décrite ci-dessous, où le capital est plus mobile. Ces industries sont plus sensibles à la concurrence étrangère et ont plus de chances de signer des contrats dans des périodes de ralentissement économique. Les femmes sont plus souvent touchées par les compressions d'effectifs que les hommes, qui sont censés gagner le pain de la famille.

Le secteur informel en Afrique du Sud

La réduction des droits de douane dans l'industrie de la chaussure et les sous-secteurs du cuir en Afrique du Sud (de 41,2 % en 1995 à 28,9 % en 1999) a entraîné des compressions d'effectifs et d'importantes évolutions dans la production industrielle locale. De plus, il y a un rapport direct entre les restructurations dans l'industrie de la chaussure et la croissance du secteur informel, dernière option pour un nombre croissant de travailleurs licenciés, mais aussi pour les usines qui sous-traitent au secteur informel afin de réduire les coûts du travail. Le secteur informel d'Afrique du Sud est passé de 1 136 000 travailleurs en 1997 à 1 907 000 en 1999. On compte environ 193 000 femmes africaines contre 28 000 femmes blanches dans le secteur informel. Ces chiffres montrent que ce sont les groupes sociaux qui ont le moins de pouvoir et de ressources qui sont les plus représentés dans le secteur informel (Statistiques de l'Afrique du Sud 1999 citées dans ILRIG 2001: 82-83).

Cet exemple démontre également l'importance d'observer les différences d'impact au sein même du groupe des femmes, en fonction de l'âge, du milieu social, de la couleur de peau, de la position géographique ou de l'appartenance ethnique. Ce sont généralement les groupes de femmes pauvres et marginalisées qui sont le plus touchés par le chômage et la restructuration des marchés du travail.

4.1.2 Les disparités salariales entre les sexes

Selon la Banque mondiale, l'élimination des disparités salariales et professionnelles entre hommes et femmes pourrait entraîner une augmentation unique du PIB d'environ 6 % et une amélioration de l'efficacité économique globale (Banque mondiale 2001). Des études indiquent que la contribution des individus en termes de ressources joue sur les relations et interactions à l'intérieur du foyer et que l'engagement des femmes dans un travail rémunéré, leur permet de mieux contrôler les dépenses du ménage. De plus, le contrôle des ressources par les femmes peut avoir d'autres avantages, comme celui d'améliorer le rendement de l'agriculture vivrière et d'augmenter la part des dépenses consacrées à la santé et à l'éducation (Quisumbing 2003).

Cependant, si l'on observe des gains importants dans certains domaines, dans d'autres, tout démontre que même si un plus grand nombre de femmes gagnent un salaire à l'extérieur du foyer, l'écart entre leurs salaires et ceux des hommes est loin d'être comblé (CNUCED 2004 ; UNIFEM 2004) – bien que cela dépende largement du type d'emploi. Des industries qui ont commencé par employer un grand

nombre de femmes faiblement rémunérées peuvent introduire de nouvelles technologies et décider par suite de licencier les femmes et d'engager des hommes, à des salaires plus élevés en raison des qualifications exigées. Les salaires des femmes continueront à rester inférieurs à ceux des hommes tant qu'elles seront loin derrière eux en termes de possibilité d'éducation et de formation (Joeques 1999). Même lorsque les données disponibles indiquent une réduction de l'écart salarial, cela peut être dû à la baisse des salaires masculins plutôt qu'à l'augmentation des salaires féminins (Kabeer 2003). La persistance des disparités salariales entre les sexes compromet l'accès des femmes à des sources de revenus stables et durables.

4.1.3 Les petites et moyennes entreprises et les femmes entrepreneurs

On a beaucoup vanté les mérites du développement de l'entreprise et de l'accès au marché comme des politiques fondamentales ouvrant aux pays en développement la possibilité de s'engager dans le commerce international. Cependant, d'une manière générale, la libéralisation conforme aux réglementations de l'OMC n'a pas augmenté de manière significative l'accès des femmes au crédit, pas plus qu'elle n'a ouvert de nouvelles possibilités d'utiliser l'épargne domestique à des fins d'entrepreneuriat. Ceci s'explique par les inégalités structurelles entre hommes et femmes dans les droits de propriété et la propriété effective, qui fait que les femmes ont moins d'actifs à offrir en garantie. Au lieu d'introduire des politiques favorisant l'accès des femmes au crédit, les politiques de libéralisation à la recherche d'une meilleure rentabilité ont perpétué les discriminations à l'égard des femmes pauvres sur les marchés financiers traditionnels en mettant l'accent sur les zones urbaines et les secteurs économiques les plus rentables. Celles-ci excluent les femmes pauvres concentrées dans le secteur informel et opèrent principalement dans les petites et moyennes entreprises (PME) (Randriamaro 2001). En conséquence, les femmes pauvres et d'autres groupes désavantagés n'ont d'autre choix que de recourir au secteur financier informel¹⁹, tant pour assurer leur subsistance que pour leurs activités économiques.

À ces difficultés s'ajoute le fait qu'en modifiant les régimes d'investissements, les investisseurs étrangers ne sont pas tenus à des obligations précises de résultat par les gouvernements des pays dans lesquels ils interviennent. Ils peuvent donc produire des marchandises sur place à des prix très compétitifs, ce qui peut conduire à déloger des acteurs économiques plus faibles – en majorité des femmes – des segments de marchés intérieurs où ils opèrent. Ceci a toutes les chances d'avoir des répercussions négatives sur les PME, gérées ou non par des femmes (Williams 2004). Dans le même esprit, si les politiques de concurrence axées sur la transparence et le « nivellement des obstacles » pour toutes les entreprises peuvent ouvrir un espace pour les PME, elle peut tout aussi bien les exposer à la forte concurrence de fournisseurs étrangers dans des secteurs anciennement protégés.

¹⁹ Composé de prêteurs, prêteurs sur gages, associations d'épargne et de crédit, qui se caractérisent par l'absence de réglementation et des taux d'intérêts élevés.

Certaines études de cas (Carr (éd.) 2004) suggèrent que certaines ententes commerciales régionales peuvent ouvrir des opportunités tout à fait adaptées aux femmes – qui sont en majorité des petites commerçantes et productrices – car elles n'ont pas forcément besoin de grands marchés d'exportation et peuvent trouver plus facile et moins intimidant d'opérer sur les marchés environnants. Ceci est particulièrement vrai dans les régions où le commerce informel transfrontalier a toujours occupé un grand nombre de femmes. Une autre solution pour répondre au problème de la concurrence mondiale qui frappe de nombreux petits exportateurs est de mettre l'accent sur les marchés inter-régionaux/sous-régionaux (CNUCED 2004).

4.1.4 Impact sur les services et les ménages

Les réformes politiques induites par la libéralisation commerciale et le régime de l'OMC ont aussi entraîné une réduction de l'espace politique qui a profondément altéré le rôle de l'État. Certains commentateurs affirment que la libéralisation commerciale a mis en péril l'assise financière de l'État, du fait de la réduction des droits de douane et des sévères restrictions budgétaires imposées par les IFI. Les taxes commerciales sont une source importante de revenus pour les pays africains. Au cours de la dernière décennie, elles ont représenté 28,25 % du revenu total de la région, contre 0,8 % pour les pays de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) (UNECA 2004). Dans l'Afrique subsaharienne, suite aux réformes tarifaires et aux efforts de résorption des déficits budgétaires, l'investissement public est tombé de 6,4 % en 2000 à 5 % en 2001, dans la lignée des tendances observées tout au long des années 1980 et 1990 (UNECA 2004). On a le plus souvent répondu à ces problèmes budgétaires par l'augmentation des impôts indirects sur les biens et les services et principalement de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA). La TVA affecte particulièrement les femmes, à la fois en tant que consommatrices et dans leur rôle reproductif, car elle est souvent prélevée sur les biens de consommation courante des ménages et les équipements qui permettent d'économiser du travail comme les appareils électriques.

L'austérité budgétaire affecte également le financement de services comme la santé et l'éducation, qui sont essentiels pour tous, mais plus particulièrement pour les femmes qui s'occupent des enfants et prodiguent les soins dans la famille. L'austérité budgétaire peut aussi limiter la capacité des gouvernements à mettre en place des mesures de protection sociale et des filets de sécurité pour atténuer certains effets négatifs de la libéralisation. Ces effets négatifs sont encore aggravés par les effets désastreux des réglementations commerciales internationales sur les engagements pris par les gouvernements envers les conventions internationales relatives aux droits humains et à l'égalité des sexes.

La libéralisation commerciale a donc aussi un impact sur le travail non rémunéré des femmes. En plus des responsabilités familiales supplémentaires imposées par la réduction des budgets sociaux, l'obligation de produire pour l'exportation pousse les familles à abandonner les cultures vivrières qui permettaient souvent de concilier les charges familiales et le travail productif ou de les répartir entre les membres de la famille. De plus, bien que le fait d'avoir un emploi rémunéré à l'extérieur comporte bien

des avantages pour les femmes, le travail nécessaire pour reproduire et entretenir la force de travail représente souvent une double journée de travail. Des études ont démontré que les femmes travaillant dans les ZFE sont soumises à des tensions extrêmes pour réussir à assumer leurs charges de travail (Mukhopadhyay et Sudarshan (éd.) 2003). Enfin, dans les périodes de crise économique, le travail non rémunéré des femmes au sein du foyer augmente encore. Quand les revenus du foyer baissent et qu'il y a moins d'argent disponible pour acheter des équipements qui économisent le travail ou payer des services de garde d'enfants ou de soins aux personnes âgées, les femmes sont là pour compenser le manque à gagner. C'est également dans ces périodes que les femmes s'engagent généralement dans un travail informel pour améliorer les finances du ménage.

De même que le commerce agit sur le travail non rémunéré, le travail non rémunéré peut aussi influencer sur les retombées du commerce. La lourde charge des responsabilités familiales qui pèsent sur les femmes, de même que leurs moindres droits à la propriété de la terre et d'autres ressources, ont sans doute contribué à la faiblesse de l'offre de produits agricoles africains en réponse à la demande étrangère dans des pays comme le Burkina Faso, la Tanzanie et la Zambie (Smith et Chavas 1999 ; Tibaijuka 1994 ; Wold 1997). Qui plus est, la participation des femmes aux nouvelles opportunités ouvertes par le commerce n'est possible que si d'autres membres féminins du foyer sont disponibles pour assumer les responsabilités domestiques à leur place (Kusago 2000 ; Newman 2001).

4.2 Impacts en terme de genre par secteur

4.2.1 Agriculture

L'agriculture joue un rôle important dans la vie des hommes et des femmes et dans l'économie globale, mais plus encore dans les pays en développement, où elle représente encore une part importante de la production intérieure et emploie une large fraction de la population. Les politiques agricoles, dont celles qui réglementent le commerce des produits agricoles, ont des implications majeures sur la sécurité alimentaire des ménages et la stabilité des sources de revenus (Williams 2004).

Les questions de genre dans l'agriculture couvrent un large éventail de domaines cruciaux pour la vie des familles et des communautés dans les pays en développement. Les femmes dominent généralement le secteur agricole dans la plupart des pays en développement. Il y a dix ans, l'agriculture regroupait 62 % de tous les emplois féminins dans les pays du Sud et en Inde, elle représente actuellement 84 % de la main d'œuvre féminine totale des zones rurales. En Ouganda, le pourcentage de femmes occupées à l'agriculture est également très élevé ; cependant, dans ce pays, la plupart des travailleuses le sont dans le cadre familial, sans rémunération (les femmes forment 80 % des travailleurs non-payés) ou sont à leur compte dans le secteur informel. Dans la plupart des pays, les hommes ont à charge la production des cultures de rente et les femmes produisent principalement les denrées de subsistance du foyer ; elles sont également plus impliquées dans le petit commerce de produits alimentaires confectionnés à domicile (Williams 2003a).

Avant le lancement de la libéralisation agricole dans les pays en développement au début des années 90, la majorité des femmes productrices parvenaient encore à subvenir aux besoins de la famille et à tirer un revenu suffisant de l'agriculture vivrière (FAO 2000). Elles pouvaient, en théorie, bénéficier de la libéralisation commerciale dans le secteur des produits agricoles, puisque celle-ci pouvait augmenter la production alimentaire, attirer les investissements et stimuler la productivité agricole. Cependant, la majorité des fermiers pauvres n'a pas pour autant perçu ces bénéfices potentiels.

L'Accord sur l'agriculture (AsA)

Le but de l'AsA est de renforcer la discipline dans les politiques commerciales agricoles et de faciliter les exportations par l'engagement²⁰ des pays membres à supprimer les droits de douane et autres barrières commerciales sur l'importation des produits agricoles (accès au marché), et à réduire l'aide des gouvernements à leurs industriels (soutiens intérieurs) et à l'exportation (subventions à l'exportation) « qui faussent le commerce ».

La réduction des taxes sur les importations prescrites par l'AsA a causé l'éviction des fermiers locaux, chassés des marchés intérieurs par l'importation massive de produits alimentaires subventionnés, à bas prix. Cette pression à la baisse des prix signifie que dans les pays où les fermiers ne sont pas subventionnés, les prix de vente des productions sont inférieurs au prix de revient. De plus, la suppression de l'aide gouvernementale au secteur agricole – y compris les services de vulgarisation, les subventions aux biens d'équipement et les crédits – a entraîné une plus grande marginalisation des petits producteurs et des producteurs pauvres en termes d'accès aux ressources productives dans des pays comme le Kenya. C'est une des raisons majeures de l'insécurité alimentaire qui frappe le pays, suite à l'augmentation des coûts de production et la réduction des revenus des ménages (programme GERA 2003).

Ces impacts ont particulièrement touché les femmes en raison des inégalités sexuelles préexistantes dans l'accès et le contrôle des ressources productives, et de leurs rôles en tant que productrices et responsables de la sécurité alimentaire dans les foyers.

Les importations de produits alimentaires subventionnés aux Philippines

Aux Philippines, les importations de maïs ont triplé entre 1995 et 2003, forçant de nombreux producteurs de maïs à abandonner leur ferme ou à la vendre et à émigrer vers les villes ou à l'étranger. C'est aux femmes qu'incombe généralement la charge de trouver d'autres moyens de subsistance et de nourrir leur famille. La majorité des 7,3 millions de migrants originaires des Philippines qui travaillent à l'étranger sont des femmes (Sexton et al.) 2004).

²⁰ Il y a des différences importantes entre les pays les moins avancés (PMA), les pays importateurs nets de produits alimentaires (PDINPA) et les pays en développement. En principe, les deux premières catégories ne sont pas tenus de respecter toutes les provisions de l'AsA.

Les politiques commerciales qui encouragent les cultures de rente et privilégient la croissance par l'exportation bénéficient d'abord aux hommes, qui assument toutes les responsabilités dans ce domaine. De même, les inégalités sexuelles dans l'accès et le contrôle des actifs entrant dans la production, comme la terre et le crédit ou les moyens de stockage et de transport, ont tendance à limiter les bénéfices que les femmes peuvent retirer de ces politiques. De plus, les femmes n'ont pas suffisamment accès aux technologies et aux formations. Bien qu'en Afrique, 80 % du travail agricole et de la production alimentaire soit effectué par des femmes, celles-ci recueillent moins de 10 % des crédits accordés aux petites exploitations agricoles (Sexton *et al.* 2004). Les femmes travaillent souvent sans rémunération sur les lopins de terre familiaux et aux productions de rente contrôlées par leurs maris ou d'autres membres masculins de la famille. Dans ce cas, elles ne décident généralement pas de l'usage qui sera fait du fruit de leur travail (Baden 1998).

En réalité, les répercussions sur les femmes varient en fonction de leur rôle et de leur situation géographique. Ainsi, au Ghana, les consommatrices des centres-villes ont bénéficié de la baisse des prix alimentaires, en tant qu'*acheteuses*. Par contre, les fermières des zones rurales ont – en tant que *productrices* alimentaires – souffert des politiques de soutien à l'exportation, qui ont surtout bénéficié aux hommes et aux gros agriculteurs. Elles ont également souffert, comme les fermiers, de la baisse des revenus du foyer du fait de la concurrence avec les produits d'importation, de la baisse des prix à la ferme (prix des marchandises vendues sur leurs lieux de production) et de la chute des prix des denrées sur les marchés internationaux (Vander Stichele 1998).

Les produits agricoles d'exportation non traditionnels dans l'Afrique subsaharienne

On avance souvent que les produits agricoles d'exportation non traditionnels, tels que l'horticulture et les produits de l'agriculture biologique, qui génèrent des revenus importants, peuvent compenser le désavantage des femmes dans le reste du secteur agricole. Par exemple, si le manque d'accès au crédit demeure un obstacle majeur pour les femmes qui produisent 80 % des PAENT en Ouganda, il s'avère que la plupart des femmes entrepreneurs ont pu accéder au crédit et développer leurs entreprises dès lors qu'elles possédaient une terre (Snyder, cité dans ITC 2003). Contrairement à l'opinion dominante, une étude récente indique qu'en général, ce sont les agriculteurs masculins les plus riches, possédant de grandes plantations et disposant de matériels et de capitaux qui ont bénéficié des PAENT en Afrique subsaharienne. La majorité des femmes participent aux PAENT en tant que main-d'œuvre salariée dans de grandes entreprises organisées selon des normes quasi-industrielles. Plus de 65 % des travailleurs du Kenya et de Zambie sont des femmes et les femmes constituent 91 % des employés horticoles au Zimbabwe. Dans les petites exploitations, les contrats dépendent souvent de la possibilité qu'ont les chefs de famille de déclarer qu'ils peuvent faire appel au travail des femmes et des enfants dans la famille (Kabeer 2003).

En réalité, la production de PAENT connaît les mêmes variations que de nombreuses autres formes de production agricole, des petites exploitations aux grandes entreprises commerciales. Les rôles sexuels différenciés et les inégalités entre les sexes qui prévalent dans la production des autres

marchandises s'appliquent également ici. Par exemple, les femmes ougandaises engagées dans l'horticulture peuvent avoir des difficultés à se mettre en conformité avec les réglementations de l'UE sur l'environnement, parce qu'elles ont moins accès que les hommes aux informations indispensables en matière d'agriculture biologique, une branche des PAENT en expansion dans les marchés du Nord (Sengendo et Tumushabe 2003).

Il faut de toute évidence rééquilibrer les réglementations qui vont à l'encontre des besoins des femmes et de leurs intérêts stratégiques à long terme, et qui fragilisent leurs sources de revenus dans un contexte où elles constituent la majorité de la population pauvre. Les gouvernements doivent agir sur les freins qui limitent l'offre des productrices et des producteurs à faibles revenus, tels que l'accès aux ressources, aux services de formation, de vulgarisation et de garde infantile. L'aide gouvernementale (proposition de création d'une « boîte développement »²¹, proposition de création d'une « boîte sécurité alimentaire »²², boîte verte²³) sont vitales pour les productrices et les producteurs à faibles revenus.

4.2.2 La propriété intellectuelle

La mobilisation mondiale pour l'accès aux médicaments anti-rétroviraux dans le traitement du SIDA a sensibilisé l'opinion publique aux questions de santé publique en rapport avec la propriété intellectuelle. Cependant, les dimensions sexospécifiques des lois sur la propriété intellectuelle appliquées à la santé ainsi que leur impact sur les savoirs traditionnels, la sécurité alimentaire, le développement agricole durable et le transfert de technologie n'ont guère encore été explorés.

Aspects des droits de la propriété intellectuelle qui touchent au commerce

Le cadre de mise en œuvre de l'ADPIC²⁴ et des accords connexes sur les DPI est arrêté dans des législations nationales. Aux termes de l'ADPIC, tout membre de l'OMC se doit de respecter uniformément les droits sur la propriété intellectuelle et des normes minimales concernant les brevets, les droits d'auteur, les marques déposées et le secret commercial. Les réglementations sur les brevets inscrites à l'article 27.3b de l'ADPIC ont des implications importantes pour la sécurité alimentaire et la biodiversité, dans la mesure où elles autorisent le dépôt de brevets sur le vivant, dont les semences.

Bien entendu, l'ADPIC a suscité l'opposition farouche des gouvernements comme de la société civile. Il touche en effet à des domaines (brevets, marques déposées, droits d'auteurs et droits sur la sélection génétique) qui étaient auparavant l'objet d'une législation nationale et agit au détriment d'aspects vitaux

²¹ Règlements permettant un traitement spécial et différencié (S&DT) dans le cadre de l'Accord sur l'agriculture.

²² Dérogations accordant aux pays en développement une plus grande autonomie en matière de protection de la production de denrées alimentaires de base.

²³ Subventions gouvernementales, dont les aides au revenu des agriculteurs.

²⁴ Les DPI sont les droits de propriété et la protection légale qui s'appliquent aux œuvres de l'esprit, à la création artistique, aux innovations technologiques et aux outils de marketing tels que logos et marques déposées (Gammage *et al* 2002). Les brevets sont une forme de protection des DPI par lesquels leurs détenteurs (généralement des sociétés basées dans les pays riches) imposent le respect des provisions de l'ADPIC aux utilisateurs du produit ou processus breveté (par le paiement d'une redevance).

de la vie et des droits humains comme la santé publique, l'agriculture et la biodiversité, les savoirs traditionnels et les transferts de technologie. La déclaration de Doha a réaffirmé le droit des gouvernements de surseoir aux termes de l'ADPIC afin de remplir leurs obligations en matière de santé publique et d'autoriser la production de médicaments et de produits pharmaceutiques brevetés sans la permission des détenteurs du brevet (la « dérogation de Doha »).

La législation sur les DPI est construite dans un contexte d'inégalités structurelles entre les sexes en termes d'accès à la terre, de droits de propriété et de titres fonciers, de crédit, de services de vulgarisation et de technologie. Elle a donc nécessairement des répercussions importantes sur les relations entre les sexes et sur les femmes en tant qu'agricultrices, chefs d'entreprises, chercheuses et consommatrices. Les femmes pauvres constituant une forte proportion des exploitants de l'économie de subsistance, elles sont bien plus affectées que les hommes par la réduction de l'accès aux semences, aux moyens de production agricole et aux plantes. Au cours des 10 dernières années, les petits agriculteurs, hommes et femmes, se sont mobilisés en grand nombre contre les brevets sur les semences et les ressources biologiques et contre le recours aux techniques de fabrication des organismes génétiquement modifiés (OGM) dans les politiques agricoles. Ils ont soulevé les problèmes éthiques, politiques et de développement posés par l'utilisation de cette technologie et par ses répercussions, et souligné qu'elle ne pouvait résoudre les problèmes structurels responsables des famines et de l'insécurité alimentaire (comme la pauvreté, la faiblesse des infrastructures rurales, l'insécurité et la situation des paysans sans terre (GRAIN 2004)). Cette mobilisation des petits exploitants des deux sexes a joué un rôle décisif dans l'élaboration d'un modèle de législation visant à protéger l'accès des paysans aux semences dans des pays comme l'Inde.

L'ADPIC a également des implications cruciales pour la santé, la morbidité et la mortalité féminines, en termes notamment d'accès aux traitements répondant à leurs besoins de santé spécifiques (comme la santé reproductive qui demeure un problème majeur, responsable des taux élevés de mortalité maternelle dans de nombreux pays). Plus spécifiquement, il conviendrait sans doute d'accorder aux femmes enceintes un accès préférentiel aux traitements contre le sida, ce qui réclamerait l'application effective de la dérogation de Doha, adossée à un système national d'achats et de fourniture en médicaments sensible à la dimension du genre (CNUCED 2004).

Certains formulateurs de politique pour les pays en développement, comme le Brésil, l'Australie et le Canada, se sont penchés sur les questions de justice sociale soulevées par la révision des lois sur les brevets et les DPI, même si la majorité d'entre eux ne reconnaît toujours pas le rôle, la contribution et les contraintes spécifiques des femmes agricultrices. Il serait bon, en conséquence, que les gouvernements fournissent une base légale permettant à leurs ministères d'agir en faveur des femmes et des défavorisés et qu'ils améliorent l'accès des femmes aux semences, au crédit et à la technologie.

4.2.3 Services

Les services émergent comme un secteur économique majeur dans de nombreux pays en développement. Par leur contribution essentielle à la production industrielle et agricole, ils interviennent dans tous les domaines de l'activité économique. Les services regroupent une vaste gamme d'activités : publicité, services audiovisuels, banque et finance, communications, bâtiment et génie civil, traitement de données, éducation, environnement, santé, assurances, services professionnels, commerce de gros et de détail, transport et tourisme. Ils sont une partie intégrante et fondamentale des infrastructures d'un pays (ex : transports, télécommunications, gaz, électricité et services essentiels comme l'eau, l'énergie et l'Internet).

Actuellement, le commerce international de services représente environ 20 % du commerce mondial (PNUD 1999 ; PNUD 2000). Le secteur des services a connu une croissance explosive au cours de la dernière décennie, en particulier dans les pays développés et à revenu intermédiaire. Selon les informations du site de l'UNIFEM, il s'élevait en 1995 à 70 % du PIB en Amérique du Nord et en Australie, 56 % du PNB en Amérique latine et 47 % dans le Sud-Est asiatique. Cette croissance explosive a été une raison majeure de l'incorporation des services dans le SCM au titre de l'Accord général sur le commerce dans les services (AGCS).

Les implications de la libéralisation commerciale dans les services en termes de développement revêtent une importance fondamentale pour les pays en développement, qui exportent actuellement un minimum de 40 services différents, représentant approximativement 28 % des exportations de services mondiales en 2002 (CNUCED 2004). En raison des rôles sexuels qui assignent aux femmes la responsabilité de la sphère domestique, les femmes ont tendance à prédominer dans les micros- et petites entreprises de services – en particulier, dans les services tournés vers la consommation domestique.

L'Accord Général sur le Commerce dans les Services

L'AGCS a introduit pour la première fois des réglementations mondiales sur le commerce et l'investissement dans les services. Il couvre « tous les services de tous les secteurs à l'exception des services fournis dans l'exercice du pouvoir gouvernemental » (Article 1). Les « services fournis dans l'exercice du pouvoir gouvernemental » sont définis à l'article 1.3 comme « tout service qui n'est fourni ni sur une base commerciale, ni en concurrence avec un ou plusieurs fournisseurs de services ». Tous les services à quelques exceptions près²⁵ entrent donc dans les provisions de l'AGCS, y compris les marchés publics,²⁶ qui échappent à certaines provisions de l'AGCS (Article XIII) mais sont inscrits dans l'agenda interne des négociations futures. Les dispositions de l'AGCS régissent le traitement des fournisseurs de services étrangers et visent la libéralisation progressive

²⁵ Il s'agit du domaine militaire, des banques centrales, des systèmes de sécurité sociale, des prestations de négociation commerciale, du transport aérien, des droits de douanes et de tous les services en relation directe avec les droits tarifaires.

²⁶ Il existe un accord multilatéral sur les marchés publics (l'AMP) qui n'est généralement pas applicable aux pays en développement, à moins qu'ils n'en soient signataires.

de toutes les mesures (lois, politiques et réglementations) qui freinent le commerce et l'investissement dans les services.

Le renforcement de la concurrence du fait de la libéralisation doit nécessairement se traduire, selon l'opinion dominante, par une baisse des prix, un plus grand choix, une meilleure qualité de service et une offre de services spécialisés aux consommateurs (Banque mondiale 2003, cité dans CNUCED 2004). Elle peut également se traduire par des créations d'emplois et l'augmentation du commerce extérieur. Or, tout le monde ne bénéficie pas forcément de la libéralisation.

Services et emploi

Dans de nombreux pays, la croissance du secteur des services a créé des emplois dans les services dits « modernes », comme le traitement de l'information, dont les femmes ont été les principales bénéficiaires. En Amérique latine, par exemple, les trois quarts de l'ensemble des femmes salariées sont concentrés dans les services. Dans les Caraïbes et certains pays africains, les femmes dominent dans la saisie de données pour le traitement et la codification de l'information (opérations d'arrière-guichet) des systèmes bancaires, ferroviaires, aériens et de vente par correspondance (Williams 2003a). Nombre de services impliquent de travailler avec une société de service étrangère – en particulier dans le secteur financier (banque), qui offre aux femmes la possibilité de gagner des salaires relativement élevés et d'améliorer leur position au sein de leur famille et de leur communauté (CNUCED 2004).

Cependant, la plupart des femmes employées dans le secteur des services (formels et informels) sont concentrées dans des emplois peu qualifiés et mal rémunérés et connaissent une plus grande insécurité de l'emploi que les hommes. Il faut noter la hiérarchie sexuelle des emplois occupés et la proportion considérable d'emplois occasionnels et précaires : 45 % de toutes les femmes qui travaillent en Corée du Sud et 79 % des travailleuses d'Indonésie occupent des emplois sans contrat (Joekes 1999 : 37 cité dans Williams 2003a). Les chiffres actuels indiquent que la libéralisation des services n'a permis qu'une très faible réduction de l'écart salarial et de la ségrégation sur le plan professionnel (verticale et horizontale) malgré la hausse anticipée des salaires féminins du fait de l'expansion du secteur des services (Riddle et Springer 1988 ; Catalyst 2003 cité dans CNUCED 2004).

Les commerces des services se divisent en quatre « modes de fourniture ». Les modes 1 et 4 sont considérés comme les vecteurs majeurs de la participation accrue des femmes dans le commerce international de services. Le mode 1 concerne les services entre deux pays comme les appels téléphoniques et le mode 4 renvoie aux services fournis par des individus d'un pays membres sur le territoire d'un autre (ex : les personnes qui émigrent pour travailler comme domestiques ou professionnels de santé). Le mode 4 constitue une pomme de discorde dans les négociations car de nombreux pays en développement considèrent la main-d'œuvre à tous les niveaux de qualification comme leur principal avantage comparatif. Ils souhaiteraient que la liberté de circulation qui s'applique aux marchandises soit étendue aux individus, tandis que les pays développés s'y opposent au motif que l'immigration constitue un thème politique très sensible dans leur pays.

Au Sri Lanka, les femmes formaient 70 % des 970 000 travailleurs contractuels étrangers en 2002, et si la majorité des travailleurs migrants du Bangladesh sont des hommes, 11 000 femmes quittent chaque année le pays pour occuper un emploi temporaire (CNUCED 2004). Dans le mode 4, les femmes sont généralement plus nombreuses dans les services à fort coefficient de main-d'œuvre qui requièrent la proximité des fournisseurs et des consommateurs (comme les services de garde, de santé, le travail domestique et les services sociaux) que dans les services de professionnels (comptabilité, ingénierie et gestion).

Les envois d'argent, le développement et la problématique hommes-femmes

Le montant total des sommes envoyées de l'étranger – à l'exclusion des canaux informels – vers les pays en développement s'élevait à 93 milliards de dollars US en 2003, soit près du double de l'aide étrangère au développement (Banque mondiale 2003). La part de ces envois en proportion du PIB était la plus élevée au Tonga (37 %) et au Lesotho (27 %). Selon la CNUCED (2004), ces transferts représentent une source précieuse de rentrées de devises fortes pour les pays pauvres et une source de financement stable, permanente et fiable pour le développement. Certains affirment que les femmes profitent directement de ces envois – que ce soit sous la forme d'un investissement qu'elles envoient elles-mêmes aux pays, de ressources envoyées par des membres masculins de la famille pour la consommation et les dépenses du ménage, ou pour constituer un petit capital dans leur pays – bien que les femmes ne reçoivent pas toujours les envois de l'étranger, qui sont souvent destinés aux membres masculins de la famille.

Par leur participation au mode 4, [les femmes contribuent de façon importante aux envois d'argent reçus par les pays en développement, d'une part, parce qu'elles sont de plus en plus engagées dans la fourniture de services temporaires à l'étranger mais aussi parce qu'elles épargnent généralement plus et retournent une part plus grande de leurs gains vers leur pays d'origine...] (CNUCED 2004 : 230). Les envois d'argent au pays peuvent être une source d'autonomisation pour les femmes et contribuer à bousculer les rapports sociaux de sexe traditionnels.

Le mode 4 aide également à répondre au problème du chômage en ouvrant des opportunités d'emploi à l'étranger, contribuant ainsi à la réduction de la pauvreté. Aux femmes des pays les moins avancés (PMA), il ouvre la possibilité de travailler à l'étranger dans l'immédiat s'il y a pénurie d'emplois dans leur pays (comme au Bangladesh et en Zambie), dans des secteurs comme la garde des enfants en particulier, qui sont accessibles aux femmes à tous les niveaux de qualification. Plus important encore, le mode 4 peut permettre aux femmes de développer leurs compétences, d'élever leur niveau d'éducation et d'améliorer leur position sociale et économique (CNUCED 2004). Il peut permettre de réduire les disparités salariales entre hommes et femmes si elles retournent travailler dans leur pays d'origine. Cependant, d'autres études font valoir que le Mode 4 bénéficie plus aux hommes, dans la mesure où ils peuvent trouver des emplois mieux payés dans les pays de destination (Jolly et Reeves 2005).

Un problème majeur est le départ d'une main-d'œuvre féminine qualifiée et la perte des investissements consentis pour l'éducation des migrants, entraînant une pénurie de main-d'œuvre qualifiée et une « fuite des cerveaux » préjudiciables à l'offre de services dans le pays, comme cela été le cas, par exemple, dans les services de santé au Ghana, en Jamaïque et au Malawi (Williams 2003a). La séparation des familles et le choc culturel représentent un coût supplémentaire des déplacements temporaires dans le cadre d'une offre de services. Dans certains cas, les travailleuses domestiques connaissent des conditions de travail déplorables et sont menacées d'exploitation par des intermédiaires, face auxquels elles n'ont aucun pouvoir de négociation. La normalisation des contrats d'embauche pourrait remédier à ces problèmes, en instaurant des dispositions spéciales pour régler les différends entre migrants et travailleurs et mettre en œuvre des programmes d'orientation sensibles à la dimension du genre à destination des migrants.

Genre et accès aux services

Bien que l'AGCS ne soit pas explicitement un accord de privatisation, Williams affirme que les services doivent d'abord être privatisés pour être libéralisés. En pratique, la libéralisation des services vient parachever le programme de privatisation entrepris par le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale aux termes de l'ajustement structurel et plus récemment à travers les mécanismes de la Facilité pour la réduction de la pauvreté et pour la croissance (FRPC) et des Stratégies de réduction de la pauvreté (Williams 2003a).²⁷ Les partisans de la libéralisation avancent certes que cela réduira le prix des services, mais cela n'en soulève pas moins réellement un certain nombre de questions comme celle de l'accès universel aux services de base, sans lesquels les états ne sauraient pourvoir aux obligations qui sont les leurs en terme de respect des besoins et des droits fondamentaux des citoyens.

L'expérience montre que lorsque le coût des services de base augmente, c'est aux femmes qu'il incombe de compenser les fonds manquants et de se débrouiller pour assumer les responsabilités familiales. La capacité des gouvernements à intervenir et à réguler la qualité de ces services est essentielle pour garantir que l'application des règles²⁸ ne fasse pas obstacle à la réalisation des objectifs de développement national, surtout dans le domaine de l'égalité des sexes.

4.2.4 Autres accords de commerce régionaux

L'Accord Sanitaire et Phytosanitaire (SPS)

Le SPS exige des pays qu'ils établissent des normes minimales pour les produits agricoles d'exportation tels que les fruits et légumes frais, la viande et ses dérivés, le poisson et autres produits alimentaires. Ceux-ci doivent répondre aux règles et aux normes de production sanitaires et phytosanitaires (concernant les plantes) afin de protéger la vie ou la santé humaine, animale et

²⁷ Un exemple est la privatisation de la distribution d'eau au Ghana, qui conditionnait en partie l'attribution d'un prêt du FMI. Dans les négociations actuelles, cette question est souvent évoquée dans le cadre de la libéralisation des services de l'environnement.

²⁸ En vertu de critères « transparents et objectifs » ou stipulant « qu'elles [les règles] ne devraient pas être plus rigoureuses qu'il n'est nécessaire pour assurer la qualité du service ».

végétale. Or, certains pays se sont servi du SPS à des fins protectionnistes pour fixer des normes supérieures aux normes internationales, auxquelles de nombreux pays en développement ne pourront peut-être pas satisfaire, du fait de leur capacité technique, institutionnelle et financière limitées. Même si un pays en développement s'efforce d'atteindre les mesures requises, le coût de cette entreprise réduira la valeur concurrentielle de la marchandise sur le marché d'importation. Si le SPS a été présenté comme un moyen d'améliorer la santé publique dans les pays en développement exportateurs, il ne couvre que les produits d'exportation et ne s'applique ni au commerce ni à la consommation intérieure.

En termes de genre, les provisions du SPS ne prennent pas en compte les contraintes et besoins différenciés des acteurs économiques, pénalisant ainsi les petits producteurs, les entreprises individuelles et les petits exportateurs. Les femmes sont particulièrement désavantagées du fait des inégalités sexuelles dans l'accès aux informations techniques, commerciales et relatives au capital (pour les biens d'équipement), ainsi qu'aux programmes de formation et de développement. En particulier, leur faible niveau d'éducation fait qu'il leur est plus difficile d'accéder aux informations et aux normes scientifiques et techniques et de les comprendre, lesquelles ne sont généralement pas disponibles dans les langues locales. (Sengendo et Tumushabe 2003).

L'accord sur les textiles et les vêtements (ATV) ou « Accord multifibre » (AMF)

Les textiles et les vêtements ne représentent que 6,3 % du commerce mondial mais ils sont particulièrement importants pour les pays asiatiques, qui réalisent 60% des exportations mondiales de textiles et de vêtements. Cependant, l'industrie est dominée par les géants de la distribution et les grandes marques des pays industrialisés. En raison de sa forte consommation de main-d'œuvre et du pourcentage élevé de femmes qui y travaillent, ce secteur a des implications cruciales pour le développement et l'égalité des sexes dans les pays d'exportation.

L'accord de l'OMC sur les textiles et les vêtements exige l'élimination effective des quotas et des restrictions à l'importation dans les pays industrialisés, à la date de 2005. Cependant, ces derniers peuvent trouver le moyen d'introduire de nouvelles formes de protectionnisme, sous forme d'obstacles techniques au commerce, par exemple.

L'accord permettra aux entreprises transnationales d'introduire plus de souplesse encore et de mobilité dans leurs opérations et certains pays comme la Chine, l'Inde, le Pakistan et la Corée du Sud vont gagner à l'application de cet accord. Nul doute cependant, que les économies plus petites comme le Bangladesh, ou qui importent du tissu comme la Thaïlande, le Sri Lanka et les Philippines, seront grandement pénalisées par la disparition des quotas. Certaines pourraient y perdre l'ensemble de leurs industries textiles et du vêtement (Sexton *et al.* 2004).

Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce (MIC)

L'accord MIC (TRIMS en anglais) s'applique aux mesures qui semblent limiter ou avoir un effet de distorsion sur le commerce :

- 1) les normes relatives à l'exigence d'un contenu local minimum (en termes de valeur, volume ou pourcentage)
- 2) les prescriptions relatives à l'équilibrage des échanges (limitation de l'achat ou de l'utilisation d'un produit importé à une valeur ou un volume maximum, en lien avec la production locale)
- 3) les restrictions posées au rapatriement des bénéfices
- 4) le plafonnement des fonds de participation des investisseurs étrangers.

De nombreux pays du Sud ont modifié leur législation commerciale et en matière d'investissement dans le cadre d'accords d'investissements bilatéraux visant à encourager l'investissement direct (IDE). Ceci a généralement eu pour conséquence de supprimer les règles relatives au contenu minimum local, à l'équilibrage des échanges, à l'accès aux devises étrangères et au rapatriement des dividendes. De nombreux pays d'Amérique du Sud et d'Asie ont adopté des politiques de substitution à l'importation dans les années 1960 et 1970 pour encourager la production nationale de biens de consommation et équilibrer la balance des paiements en imposant certaines importations. Ces politiques seraient aujourd'hui illégales aux termes des accords de l'OMC. Les femmes ont tendance à travailler dans des industries où le capital est plus mobile et qui sont plus sensibles à la concurrence étrangère. Ces industries sont donc plus touchées par les crises économiques, ce qui rejait sur la sécurité de l'emploi de leur main-d'œuvre en majorité féminine (Sexton *et al.* 2004 ; Williams 2003a).

Accords multilatéraux sur l'environnement

Les règles de commerce internationales comportent des mesures touchant à des domaines de l'environnement comme la vie et la santé humaine, animale et végétale (Accord SPS), les normes techniques environnementales (Accord sur les obstacles techniques au commerce), les subventions dans le domaine de l'agriculture et de l'environnement (AsA) et les restrictions sur la brevetabilité des inventions nécessaires à la protection de l'environnement (ADPIC). Les femmes ont un rôle central dans la reproduction sociale et la gestion des ressources naturelles, ainsi que dans la protection de l'environnement, et sont donc affectées par ces accords ; pourtant, il y a peu de données empiriques sur les rapports entre le commerce et l'environnement et moins encore sur leurs dimensions de genre.

5. Genre, commerce et stratégies de développement

5.1 Approches de la problématique genre et commerce

Le travail dans le domaine du genre et commerce a suivi en grande partie les mêmes développements que le travail sur l'égalité des sexes, des approches FED puis GED à celles axées sur les droits humains et l'économie politique. Elles impliquent aussi une série d'acteurs, des divisions en charge des questions de genre dans les agences de coopération en développement aux organisations de la société civile qui militent en faveur des femmes ou sur les questions de genre, en passant par les appareils gouvernementaux en charge de la problématique hommes-femmes. Ces approches peuvent se mener conjointement et ne sont pas limitées à un type « d'acteurs » ou à un point précis dans le temps. Elles se chevauchent souvent ou coexistent au sein d'interventions à différents niveaux. Cette section présente les démarches et concepts qui les sous-tendent, en préambule à la section 6 qui illustre comment elles se manifestent concrètement dans les politiques et les programmes.

5.1.1 De l'approche « Femmes et développement » à l'approche « Genre et développement ».

Élaborée dans les années 1970 et 1980, l'approche FED cherche à atteindre les femmes par des programmes ou politiques spécifiques. Dans le domaine du commerce, ces programmes et politiques visent à atténuer les effets négatifs du commerce sur les femmes ou à les aider à pénétrer sur le marché du travail. L'approche FED, ou "ajoutez les femmes et remuez" ('add women et stir') comme on l'a souvent qualifiée, ne s'intéresse pas forcément aux réformes commerciales mais traite plutôt un ensemble de problèmes spécifiques concernant les rôles des femmes et leur contribution dans le processus de développement au niveau micro-économique. Ce faisant, elle semble reconnaître et accepter l'idée que le libre-échange est fondamentalement une bonne chose et que le problème est simplement de faire en sorte que les femmes puissent bénéficier de ses opportunités. Cela a assurément été le cas pour de nombreux programmes et agendas de coopération en développement, et des provisions de services et plaidoyers en direction des ONG dans les années 1980 et au début des années 1990. Au milieu des années 1990, ces critiques de l'approche FED ont conduit à l'émergence de l'approche GED comme un effort d'intégrer une compréhension des rôles et des relations de pouvoir inégales dans la dynamique des sexes.

L'approche GED appliquée au commerce vise à reconnaître les déséquilibres de pouvoir entre les hommes et les femmes dans l'accès aux ressources nécessaires pour participer aux systèmes commerciaux, comme dans la répartition de leurs bénéfices potentiels. L'approche GED est liée à l'intégration transversale du genre – processus qui vise à incorporer une compréhension des rôles sexuels et des relations de pouvoir inégales entre les sexes à toutes les étapes de la conception et de la mise en œuvre de l'ensemble des politiques et programmes. En dépit d'un angle de vue plus large, cette approche, comme l'approche FED, ne prend pas forcément en compte le cadre conceptuel qui sous-tend les politiques, les institutions et les projets commerciaux actuels. En conséquence, elle

risque d'ignorer les problèmes conceptuels liés au cadre macro-économique, néolibéral, de l'OMC, et de se focaliser plutôt sur les problèmes situés aux niveaux méso- et micro-économiques pour atténuer les conséquences négatives de processus macro-économiques qui n'intègrent pas la dimension du genre. Qui plus est, l'approche GED tend à sous-estimer les problèmes systémiques de déséquilibres dans les accords commerciaux entre pays développés et pays en développement, ainsi que les problèmes structurels dans la gouvernance mondiale des politiques macro-économiques en général, et dans le commerce en particulier. Pour lutter contre ces inégalités entre hommes et femmes et entre pays, de nombreux défenseurs de l'égalité des sexes se sont tournés vers le concept des droits humains comme un moyen de promouvoir une approche des programmes et politiques commerciaux plus équitable et centrée sur les personnes.

5.1.2 L'approche axée sur les droits humains

Les normes et standards de droits humains offrent un cadre légal permettant de répondre aux discriminations sexuelles qui se produisent dans le commerce et à travers lui. Leur caractère juridique est particulièrement important dans les relations entre genre et commerce, car ils peuvent fournir un outil de contrôle légal des règles politiques commerciales et permettre de trouver un équilibre entre les obligations des états envers leurs citoyens aux termes des traités de droits humains, et leurs obligations dans le cadre du SCM.

L'émergence d'une approche du commerce axée sur les droits humains

Au lendemain de la conférence de l'OMC de 1999, à Seattle, on a assisté à une mobilisation croissante des groupes de la société civile sur les problèmes relatifs aux droits humains soulevés par le régime de l'OMC, en réaction notamment au choix d'accorder la priorité aux forces du marché et aux intérêts des entreprises sur les peuples, les communautés et les gouvernements. Cette mobilisation a contribué à un recentrage conceptuel dans l'analyse des relations entre le genre et le commerce et, par suite, à l'émergence d'une nouvelle approche de l'intégration transversale du genre dans les politiques commerciales (Catagay 2001). Ce nouveau paradigme, qui a influencé le Programme de Doha pour le développement, va plus loin que l'analyse en termes de « gagnants » et « perdants » des théories commerciales dominantes, en faisant une place au contenu social des politiques commerciales et aux approches axées sur les droits et le développement humain. Il influence donc aussi les politiques des gouvernements et celles des agences de coopération en développement. L'approche centrée sur les droits humains souligne la nécessité d'une compréhension contextualisée des interactions entre les inégalités sexuelles et les politiques commerciales, et d'une démocratisation des processus d'élaboration des politiques. Les défenseurs des droits humains se préoccupent d'évaluer les politiques commerciales non seulement en termes de flux de marchandises et de services mais aussi en termes d'équité, d'intégration sociale, de pauvreté, de capacités humaines, de droits humains, de gouvernance démocratique et de protection de l'environnement. Cette approche donne la priorité aux individus et aux groupes sociaux les plus marginalisés et désavantagés, en accord avec les principes fondamentaux de non-discrimination et d'égalité. Elle inclut dans son champ des mesures politiques comme l'annulation de la dette,

l'augmentation des flux d'aides, la suppression des mesures protectionnistes contre les exportations des pays en développement, le commerce équitable et le contrôle des sociétés transnationales au travers de la responsabilité des entreprises.

Il est à noter que l'utilisation d'un cadre de droits humains pour l'élaboration de politiques commerciales est différente de l'utilisation des droits humains pour conditionner le commerce. L'utilisation d'un cadre de droits humains est une précondition et offre un moyen d'évaluer l'impact potentiel des accords commerciaux à leur stade de conception et de formulation ; c'est l'intervention dans le processus. Les conditionnalités de droits humains sont orientées-résultat ; compte tenu de la nature des opérations de l'OMC et du SCM, ces outils sont susceptibles d'être utilisés de façon discriminante et péjorative.

Cependant, les approches axées sur les droits humains ont rarement été sensibles aux questions de genre en raison de leur « universalité » supposée. En conséquence, une bonne partie des interventions et des instruments utilisés en faveur des droits humains ont suivi des lignes essentiellement neutres ou hermétiques à la dimension du genre. Les organisations de femmes et les promoteurs de la dimension du genre soulignent l'importance de la PAB et de la CEDAW, qui soulignent la nécessité d'aborder les questions relatives aux genres et à la gouvernance économique en tant que partie intégrante des droits humains des femmes. La PAB stipule que les états doivent « chercher à garantir que les politiques nationales en relation avec les accords de commerce régionaux et internationaux n'aient pas de répercussions négatives sur les activités économiques nouvelles et traditionnelles des femmes » (PAB 165). De plus, le document Beijing+5, adopté en juillet 2000, précise qu'il est de la responsabilité des organisations multilatérales comme des gouvernements de réaliser les objectifs de l'égalité des sexes.

Concernant les droits des femmes et les questions relatives aux impacts de la libéralisation du commerce et de l'investissement, la CEDAW,²⁹ définit les obligations mandataires des états et les actions concrètes à entreprendre, telles qu'elles sont résumées dans l'Annexe 1.

Il est important de rappeler que ce document n'aborde pas les questions relatives aux règles et accords de l'OMC, dans la mesure où elle a été adoptée en même temps que sa création. La plupart des accords de commerces régionaux et bilatéraux ont cependant été signés après 1995. En conséquence, il convient de prêter une attention particulière à ces lacunes dans les efforts pour relier les politiques commerciales aux objectifs de l'égalité des sexes.

²⁹ Les Recommandations générales du Comité de la CEDAW abordent également la question de l'inclusion du travail reproductif des femmes dans le calcul du produit intérieur brut (No 17, 1991), la clarification des droits des femmes à la propriété maritale et à l'héritage (No 20, 1992), et la collecte de données sexospécifiques (No 9, 1989).

5.1.3 L'approche du genre et commerce en termes de politique économique/alternative

La recherche féministe et ses promoteurs dans les organisations spécialisées dans le domaine du genre comme l'IGTN, Development Alternatives with Women for a New Era (DAWN) et le programme GERA (Gender and Economic Reform in Africa) défendent une nouvelle approche qui souligne le rôle central de la reproduction sociale en tant que soutien du système économique mondial. En particulier, ces organisations ont mis en relief l'importance d'une économie politique de la libéralisation commerciale pour une analyse exhaustive de l'impact et des implications des politiques commerciales en termes de genre. Une approche en termes d'économie politique met l'accent sur la nécessité vitale de relier les politiques commerciales, fiscales, monétaires, industrielles et sociales et d'analyser en parallèle les iniquités sur le plan global, afin de garantir que le SCM accompagne les efforts en faveur de l'égalité des sexes et du développement humain durable.

En outre, l'approche sous l'angle de l'économie politique est très critique de ce qu'elle perçoit comme une utilisation abusive du terme « droits » pour justifier des arrangements commerciaux inéquitables aux niveaux régional et international. Elle épingle ce type de stratégie dans les débats de l'OMC sur le « nivellement des obstacles », les DPI, et dans les discours sur les droits des entreprises dans les négociations commerciales régionales et multilatérales. Elle souligne également la nécessité de prendre conscience du risque d'une instrumentalisation de l'analyse selon le genre au profit d'intérêts catégoriels, servant à justifier, par exemple, le mythe d'un objectif de libre-échange qui ne pourrait manquer de bénéficier aux femmes et aux populations pauvres. Cette approche alternative a été employée principalement dans le cadre des actions de plaidoyer et de lobbying.

5.2 Genre et commerce dans les politiques du développement

Les politiques macro-économiques sont étroitement liées aux autres politiques économiques et sociales.

Il est important de garder à l'esprit que les développements du commerce auront bien moins d'importance pour la réduction de la pauvreté que les autres politiques nationales et circonstances économiques qui conditionnent la transmission des opportunités commerciales aux différents groupes qui interviennent au sein de l'économie... Même le commerce direct doté d'un effet réducteur de pauvreté peut avoir des retombées négatives si le gouvernement n'a pas la volonté d'améliorer la répartition des revenus.

(Page 2004 : 194)

5.2.1 Documents de stratégie pour la réduction de la pauvreté

Les DSRP ont été lancés en 1999 par les IFI dans le cadre de l'Initiative en faveur des pays pauvres fortement endettés (PPFE) pour l'allégement de la dette et sont devenus le cadre de coordination des politiques macro-économiques et de la coopération en développement dans nombre de pays en développement. Qui plus est, les SRP sont considérés par les agences donatrices et les

gouvernements qui en sont les destinataires comme l'instrument principal de la réalisation des OMD.³⁰ Les conditions de financement des DSRP comportent une série de conditionnalités relatives à la libéralisation commerciale qui ont d'importantes implications en termes de genre. Par exemple, les conditionnalités relatives à la réduction des barrières douanières peuvent affecter directement les produits agricoles qui sont importants pour les femmes, à la fois en tant que productrices et responsables de la sécurité alimentaire dans les foyers.

Dans le cadre du PPF-DSRP, 23 programmes regroupent plus de 186 mesures commerciales, dont la plupart concernent les réductions tarifaires et non tarifaires (Oxfam 2001). Les instruments fondamentaux sont la déréglementation et les réductions tarifaires, et l'on attend des budgets nationaux qu'ils soutiennent divers aspects de l'agenda des réformes commerciales (Williams 2004). Dans certaines situations, les réformes commerciales conduites par les IFI peuvent altérer le contenu progressiste des provisions de l'OMC (Caliari 2002 ; Ladd 2003), comme c'est le cas pour de nombreux pays africains.

Les femmes, qui forment la grande majorité des petits producteurs, peuvent être davantage touchées par ces réformes commerciales guidées par des DSRP, en raison de leur rôle central dans l'agriculture, la sécurité alimentaire et la reproduction sociale. Depuis le lancement des DSRP, des efforts ont été faits pour intégrer des perspectives et problématiques de genre avec des résultats mitigés. S'il y a bien un chapitre consacré au genre dans le guide des DSRP de la Banque mondiale, une étude récente a montré que la dimension du genre était très peu présente dans les politiques macro-économiques, et parmi elles, les politiques commerciales (Zuckerman et Garrett 2003). Seules les DSRP du Rwanda et de la Zambie ont abordé l'épineux problème de la définition d'un budget en faveur de l'égalité des sexes, dépassant les problèmes traditionnels de l'éducation des filles et de la santé maternelle qui occupent une place centrale dans la plupart des DSRP. En dépit de cette progression inégale, les DSRP offrent des points d'entrée possibles pour la dimension du genre à différents niveaux, comme nous l'aborderons en section 7.2.3.

5.2.2 La nouvelle architecture de l'aide

De même que d'autres études sur le genre et commerce, ce rapport souligne la responsabilité première des gouvernements nationaux dans la réalisation de l'équité sexuelle et la promotion de l'autonomisation des femmes dans le commerce. Pour autant, pour la grande majorité des pays en développement qui dépendent de l'aide et sont soumis à la dette, les donneurs bilatéraux et multilatéraux ont un impact décisif sur l'efficacité des stratégies nationales visant à réaliser l'égalité des sexes dans le commerce, comme un facteur clé de la réduction de la pauvreté. Les droits humains, le développement durable et l'égalité hommes-femmes sont au cœur de leurs mandats respectifs. En

³⁰ Sur ce sujet, on pourra consulter les lignes directrices du PNUD pour la réalisation des OMD (<http://www.undg.org/content.cfm?id=512>) et le Rapport du Projet sur les objectifs du millénaire (http://www.unmillenniumproject.org/reports/fullreport_french.htm).

conséquence, la nouvelle architecture de l'aide qui se met en place dans le cadre du partenariat mondial pour la réduction de la pauvreté aura un impact important sur le respect de l'agenda de l'égalité entre les sexes dans tous les domaines, y compris le commerce.

Les nouveaux mécanismes de l'aide sont de plus en plus intégrés dans les processus nationaux de planification comme les DSRP ou les documents de stratégie nationaux (DSN). Les principes qui sous-tendent la nouvelle architecture de l'aide sont l'harmonisation des donations, l'élaboration de partenariats efficaces, la notion de propriété nationale et la responsabilité interne. Les principaux mécanismes sont les approches sectorielles (AS) et le soutien dans le cadre des processus de DSRP nationaux comme le soutien budgétaire direct. Les approches sectorielles impliquent la coordination des agences donatrices et des ministères nationaux sur les programmes menés dans un secteur spécifique comme le commerce. Elles s'accompagnent d'un « dialogue politique » entre les agences de coopération et de développement et les ministères nationaux. Dans le cadre du commerce, il s'agit de programmes de renforcement des capacités et de soutien financier afin que les Ministères du Commerce s'engagent plus efficacement dans les processus des politiques commerciales internationales.

Cependant, en dépit des possibilités d'intégrer le genre dans le dialogue politique de haut niveau, le potentiel des AS dans la promotion de l'égalité hommes-femmes a été limité par une « dé-prioritisation générale de l'égalité des sexes en tant qu'objectif séparé et son remplacement par l'intégration transversale du genre » (Van Reisen 2005 : 34). Les AS ne répondent pas non plus aux causes sous-jacentes des inégalités sexuelles dans l'accès et le contrôle des biens et des services – particulièrement importantes dans le domaine des politiques commerciales – en raison de leur focalisation étroite sur les investissements de type-FED, en direction des femmes et des filles. De nombreux défenseurs de l'égalité hommes-femmes recommandent une approche double dans la formulation des politiques en matière de genre et de développement, avec l'allocation de ressources à un secteur spécifiquement consacré aux problèmes de l'égalité des sexes, et, en parallèle, une intégration du genre méthodique dans chacun des autres secteurs concernés (Van Reisen 2005), commerce inclus.

5.2.3 Les Objectifs du millénaire pour le développement

Les OMD ont occupé le devant de la scène dans l'agenda international comme dans les programmations nationales en faveur du développement et ils sont appelés à devenir le mécanisme d'évaluation des politiques économiques. La définition de l'égalité des sexes et de l'autonomisation des femmes comme un objectif indépendant (OMD 3) est un pas important ; toutefois, des inquiétudes ont été exprimées quant à l'interprétation restrictive qui en est faite dans le choix des cibles et des indicateurs³¹. En outre, l'existence d'un objectif spécialement consacré au genre peut dissimuler l'échec à intégrer pleinement une perspective de genre dans les autres objectifs (UNDAW 2005). L'objectif 8

³¹ Qui se concentrent explicitement sur les inégalités sexuelles dans l'éducation et la parité hommes-femmes au sein des parlements.

concerne les politiques macro-économiques qui ont des implications cruciales pour l'égalité des sexes et la réduction de la pauvreté.

On peut s'alarmer de ce que le commerce apparaisse dans l'OMD 8 – élaborer un partenariat mondial pour le développement –, lequel n'est pas soumis aux procédures de rapport national des OMD, car le contrôle de l'OMD 8 n'aurait de sens qu'au niveau international. Ceci exclut par avance toute analyse et discussion des questions du genre et commerce au niveau macro-économique national, alors que le processus des OMD représente une occasion en or d'encourager la production des données et indicateurs ventilés par sexe qui font cruellement défaut en matière de genre et commerce. Les recommandations majeures du Projet Objectifs du millénaire adressé au Secrétaire général des Nations unies pour la réalisation des OMD appellent notamment à opérer « un tournant décisif dans le commerce mondial » en garantissant « un meilleur accès au marché et une amélioration des termes de l'échange pour les pays pauvres » et « une meilleure compétitivité de l'offre pour les exportations des pays à bas revenus » (Projet Objectifs pour le millénaire de l'ONU 2005 : 46). Elles prônent également « des interventions spécifiques pour répondre aux inégalités entre les sexes qui devraient être parties intégrantes de tous les trains de mesures d'investissement basés sur les OMD » (Projet Objectifs pour le millénaire de l'ONU 2005 : 30).

6. Genre et commerce : où en est-on ?

6.1 Le plaidoyer au niveau international

Les dynamiques de pouvoir entre Nord et Sud sous-tendent les problèmes structurels de la prise de décision en matière de politique commerciale au sein du SCM. Celles-ci sont liées à la suprématie politique et économique des pays riches et à leur capacité de produire les éléments analytiques et conceptuels (comme les documents d'étude, de politique, à caractère technique ou conceptuel) nécessaires pour influencer le contenu comme les paramètres des négociations. De nombreux pays en développement n'ont pas la possibilité d'être représentés au siège de l'OMC et ne disposent pas des ressources humaines ni de la capacité technique d'intervenir dans tous les processus de l'OMC.

Les capacités de l'OMC à intégrer et rendre des comptes ont été ardemment débattues depuis sa création, notamment par les organisations de femmes et de la société civile. Celles-ci ont été grandement marginalisées à tous les niveaux et ont fait part de leurs inquiétudes quant à l'absence de mécanismes de reddition comptable devant les instances législatives nationales et l'opinion publique dans la définition des priorités et les négociations (PNUD 2003). De fait, au niveau national, la politique commerciale est l'affaire du bras exécutif des gouvernements. C'est l'exécutif qui élabore la plupart des politiques importantes dans le domaine du commerce, tandis que les législateurs jouent un rôle moins fondamental, de ratification par exemple.

Ce mode de prise de décision soulève plusieurs questions fondamentales quant à la transparence et au caractère inclusif des processus. Qui peut participer et selon quelles modalités ? À tous les niveaux du SCM, y compris dans les institutions commerciales régionales, les franges de la population qui regroupent un grand nombre de femmes commerçantes engagées dans des processus de commerce et d'investissements (comme le secteur informel) n'appartiennent pas aux groupes qui participent aux prises de décision en matière de politique commerciale et d'investissements.

Dans ce contexte, on assiste à une augmentation encourageante du nombre d'institutions intergouvernementales et de développement impliquées dans le travail sur le genre et commerce. Cette plus grande implication des acteurs institutionnels est due aux efforts de plaidoyer des défenseurs de l'égalité des sexes et des organisations de femmes. Ils se sont servis des approches axées sur les droits humains et l'économie politique pour défendre l'inclusion de compréhensions de la problématique hommes-femmes et des autres formes d'inégalités, dans l'élaboration des politiques commerciales nationales et internationales. Un jalon décisif dans l'agenda du genre et commerce a été le symposium public annuel de l'OMC en juin 2003, au cours duquel le directeur général de l'OMC, qui était le principal orateur de la séance plénière sur « Les femmes en tant qu'actrices économiques dans le développement durable » a reconnu par sa présence et ses remarques l'importance de la contribution des femmes au développement et au commerce mondial (Williams 2004 : 6). Il convient de noter le rôle

actif joué par les femmes ambassadrices dans cette avancée des problèmes de l'égalité des sexes dans la sphère de l'OMC.

6.2 Le plaidoyer au niveau national

La sphère *nationale* des politiques commerciales est essentielle pour comprendre les relations dynamiques entre le genre, le commerce et le développement. En conséquence, le point de départ de l'intégration de la dimension du genre dans les politiques commerciales se situe au niveau national, où se définissent et se mettent en œuvre les stratégies d'engagement des différents acteurs et institutions.

Au niveau national, il peut y avoir conflit entre les différents intervenants – entre les organisations de femmes et de la société civile et les gouvernements comme entre les ministères eux-mêmes. Les conflits portent sur les limites posées à l'élaboration d'un agenda du commerce qui soit au service du développement et de l'équité. Ceci est à relier à la domination des ministères des finances dans les décisions de politique commerciale, domaine qui leur est traditionnellement réservé. Il n'y a donc pas ou guère de contribution possible de la part des autres ministères, et en particulier des machineries nationales consacrées au genre (NWM). Recentrer ces dynamiques de pouvoir en garantissant la participation égale des citoyens dans l'établissement des priorités en matière de politique économique et sociale permettrait d'améliorer la visibilité des femmes et encouragerait la promotion de politiques commerciales soucieuses de l'égalité hommes-femmes. Certaines initiatives représentent des pas importants en ce sens.

Le travail mené au sein des agences de développement par les organisations de femmes, les NWM et les défenseurs de l'égalité des sexes en termes d'intégration systématique du genre a représenté une contribution importante dans la promotion d'une gouvernance plus équitable du point de vue du genre. Les parlementaires sont les représentants élus des différents groupes auxquels les politiques commerciales sont censées bénéficier et leur implication est cruciale pour le succès de l'intégration transversale du genre dans l'élaboration des politiques nationales en matière de commerce et autres thèmes connexes. À cet égard, l'instauration de mécanismes impliquant de multiples parties prenantes et d'initiatives budgétaires soucieuses de l'égalité des sexes (GRBI) constituent une avancée majeure vers l'intégration d'une perspective de genre dans les politiques économiques nationales³². Ils offrent des points d'entrée fondamentaux pour l'analyse selon le genre des budgets en relation avec le commerce et la prise en compte du genre au niveau de leurs revenus.

Des Budgets soucieux de l'égalité hommes-femmes en Afrique du Sud

The Women's Budget Initiative (Initiative budgétaire pour les femmes) en Afrique du Sud s'est penchée sur l'impact des politiques de libéralisation commerciale dans le cadre de son analyse générale du budget national sud-africain. Si les politiques de libéralisation des droits de douanes et d'accise ont pu bénéficier aux consommatrices du fait de la réduction des prix des marchandises de

³² Actuellement, les GRBI sont mises en œuvre dans 50 pays.

base, elles ont aussi entraîné la contraction des industries fortes consommatrices de main-d'œuvre comme la production de fruits et les conserveries de légumes, où les femmes représentent une forte proportion de la main-d'œuvre. Ce GRBI a ouvert un point d'entrée aux défenseurs de l'égalité des sexes pour proposer des mesures anti-dumping dans les secteurs qui emploient un grand nombre de femmes, ainsi qu'une clause sociale de non-discrimination (Goldman 2000).

Mécanismes impliquant de multiples parties prenantes au Kenya et en Ouganda

Les mécanismes impliquant de multiples parties prenantes comme le Comité national sur l'OMC (National Committee on the WTO – NCWTO) au Kenya et le Comité inter-institutions (Inter-Institutional Committee – IITC) en Ouganda sont des exemples réussis de participation de la société civile à l'élaboration des politiques commerciales nationales et d'intervention critique des gouvernements dans les négociations de l'OMC. En Ouganda, l'IITC instauré dans le cadre du Programme commun d'assistance technique intégrée (JITAP)³³ apporte un soutien institutionnel sur le SCM aux formulateurs des politiques commerciales. En 2003, à travers l'IITC, les problèmes et les revendications en matière de genre ont été intégrés avec succès dans le mémorandum du gouvernement lors de la Conférence ministérielle de l'OMC à Cancún, grâce à la participation de défenseurs de l'égalité des sexes³⁴, dans le processus de formulation. Ces derniers ont fait partie de la délégation officielle ougandaise à Cancún.

Il est à noter que de nombreux efforts ont été faits au Kenya et en Ouganda pour entretenir la confiance et encourager la collaboration entre les fonctionnaires des ministères du Commerce et leurs collègues de la société civile (Ddamilura et Noor 2003, cité dans McGee 2004). Le NCWTO et l'IITC ont également des liens avec des réseaux de la société civile transnationaux ; ceci, conjugué à leur engagement dans la politique et les politiques intérieures a été la clé de leur succès.

Le Groupe d'experts des questions de genre dans le domaine du commerce au Royaume-Uni

« Le Groupe d'experts des questions de genre dans le domaine du commerce a été mis sur pied par le ministère du Commerce et de l'industrie (DTI) et est assisté par la Commission nationale des femmes, le comité consultatif officiel et indépendant du gouvernement sur les femmes, afin de garantir l'intégration systémique du genre dans les politiques commerciales du Royaume-Uni et de l'Union européenne, et d'apporter un conseil expert et indépendant sur les questions de genre. Il se compose de représentants d'organisations de femmes et de développement qui s'intéressent aux questions du genre et commerce, d'universitaires, et d'observateurs des ministères britanniques. »
(Groupe d'experts des questions de genre dans le domaine du commerce, sans date : 1)

³³ Le JITAP mobilise l'expertise et le soutien de l'OMC, de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) et le CCI pour aider les pays partenaires africains à bénéficier du nouveau SCM. Le JITAP vise à renforcer les capacités humaines, politiques et de stratégies à l'exportation dans les politiques commerciales et les affaires (CNUCED 2004).

³⁴ Dont un officiel qui a participé à la Phase II du Programme GERA de recherche et de plaidoyer en Ouganda.

Les politiques qui s'appuient sur de véritables consultations avec des représentants de la société civile et mettent l'accent sur des mécanismes multipartites pour instaurer le dialogue sur les questions de politique commerciale ont plus de chances d'être équitables en termes de genre et d'agir en faveur des pauvres. La participation active des organisations de femmes et d'experts de la dimension du genre est essentielle pour identifier et corriger les effets pervers des politiques commerciales, et promouvoir leurs effets positifs en matière d'égalité des sexes. Les approches participatives appliquées à la formulation des politiques commerciales sont expérimentées avec succès dans certains pays comme le Ghana.³⁵ D'importants enseignements peuvent être tirés de ces expériences pour relever le défi de l'insertion des préoccupations et des besoins des femmes pauvres dans les plates-formes des politiques commerciales.

6.3 Étude/mesure de l'impact des politiques commerciales

Un des obstacles majeurs à l'intégration d'une perspective de genre dans les politiques commerciales et à la démocratisation de la gouvernance du SMC est la complexité du système commercial mondial. Il importe de reconnaître le caractère technocratique et légaliste inhérent au processus de politique commerciale et le besoin urgent de combattre une culture de la politique commerciale qui tend à favoriser les acteurs les plus puissants et les élites en « privilégiant l'information et les connaissances techniques » (McGee 2004 : 52). Étant donné les inégalités sexuelles qui prévalent en termes d'accès aux technologies et à l'information, les processus des politiques commerciales sont marqués par des relations de pouvoir inégales entre les sexes, qui instaurent une dominance masculine et limitent les possibilités de participation des femmes.

La participation effective dans les processus des politiques commerciales se mesure principalement en terme d'accès, d'interprétation et d'action sur l'information. Ainsi, on n'insistera jamais assez sur le rôle clé de l'information, du savoir et de l'apprentissage dans les stratégies qui ont donné de bons résultats. Les économistes féministes, ainsi que les organisations de femmes et de la société civile³⁶, ont grandement contribué aux recherches et à l'analyse politique avec le soutien d'agence comme le Ministère britannique pour le développement international (DFID), l'ACDI, l'Agence suédoise de coopération internationale au développement (Asdi) et le Ministère danois des affaires étrangères. La création du Groupe spécial inter-institutions sur la parité hommes-femmes et le commerce³⁷ (sous l'égide de la CNUCED, aux côtés d'agences des Nations unies de niveau international et régional, de l'OMC, de la banque mondiale et de l'OCDE) est un fait encourageant qui démontre l'impact positif du travail entrepris jusque-là au niveau politique. Elle est aussi de nature à garantir l'efficacité et la continuité des interventions, d'autant que ses différents membres s'impliquent de plus en plus dans des

³⁵ Voir McGee 2004 sur le travail de SEND, mené avec le soutien de Christian Aid.

³⁶ Les deux volumes de *World Development* regroupent les contributions d'économistes féministes ainsi qu'une série d'études de cas par pays et de recherches participatives menées par des organisations de femmes et de la société civile comme DAWN, l'IGTN, GERA, Women's Environment & Development Organization (WEDO), WIDE et Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing (WIEGO).

³⁷ L'objectif ultime du Groupe spécial sur la parité hommes-femmes et le commerce « est de sensibiliser les agences onusiennes et en dehors de Nations Unies, ainsi que les gouvernements sur les thèmes/politiques identifiés par elle et de mettre sur pied des activités d'assistance en ce domaine ». (<http://www.un-gender-trade.org/>)

activités en lien avec la problématique du genre et commerce. Il est vital d'instituer des procédures de suivi et d'évaluation de l'impact des règles commerciales sur la vie quotidienne des enfants, des hommes et des femmes, si l'on veut que les processus des politiques commerciales intègrent les objectifs de l'égalité des sexes.

6.3.1 Mécanisme d'évaluation des politiques commerciales

Les rapports par pays produits par le Mécanisme d'évaluation des politiques commerciales de l'OMC ont été identifiés comme un point d'entrée possible par le Groupe de travail informel sur la parité hommes-femmes et le commerce.³⁸ Ce groupe a conçu une analyse³⁹ qui peut servir à incorporer la dimension du genre dans le cadre d'un Bilan d'impact du commerce (BIC) en vue d'identifier les éventuelles opportunités et menaces pour le bien-être des femmes et d'autres groupes vulnérables. Le processus de création du rapport de l'OMC et du rapport par pays, puis la discussion de ces deux documents offrent un espace pour soulever certaines questions sur le potentiel et l'impact d'une politique commerciale donnée, en termes d'égalité des sexes et de réduction de la pauvreté, et sur sa mise en œuvre. Par exemple, les BIC pourraient étudier les effets de telle ou telle politique sur les formes d'emploi et les revenus des femmes.

Il convient cependant de noter que la principale raison d'être du MEPC n'est pas d'évaluer l'impact des accords et règles de commerce mais si le pays concerné les respecte bien et dans quelle mesure il a rempli ses engagements. En conséquence, on peut s'interroger sur l'utilité et le poids du MEPC en tant que point d'entrée pour l'intégration du genre dans le SMC.

6.3.2 Études d'impact sur le développement durable (Sustainability Impact Assessment– SIA)

Les études d'impact sur le développement durable programmées aux termes de l'accord de Cotonou (un ACR entre l'UE et les pays de la région ACP) sont un autre point d'entrée possible pour intégrer les problèmes spécifiques des femmes dans le processus de négociation. Les SIA ont été créés pour répondre à la nécessité de garantir que les accords commerciaux se traduiront bien, à terme, par des retombées positives et bénéfiques sur le développement et la réduction de la pauvreté. Les SIA peuvent aider à mieux comprendre les mécanismes de l'impact des politiques commerciales sur l'économie aux niveaux macro-, méso- et micro-économiques, ainsi qu'à créer des bases de données sur les sciences économiques et le commerce dans les pays en développement.

Cependant, jusqu'à présent, les SIA ont surtout été menés par les pays développés, (membres de l'Union européenne, par exemple), et les pays en développement ne les ont guère repris à leur compte à ce jour. En dernière analyse, pour servir l'exploration du lien entre les politiques commerciales et leurs

³⁸ L'IWGGT est issue du Caucus des femmes lors de la Conférence de l'OMC à Singapour.

³⁹ Présenté dans Vander Stichele, M., 1998, Gender, Trade and the WTO, A Ghana Case Study (la problématique hommes-femmes, le commerce et l'OMC, une étude de cas au Ghana), Informal Working Group on Gender and Trade, Bruxelles.

résultats en matière de développement et de réduction de la pauvreté, les SIA doivent absolument incorporer une analyse selon le genre dans leur cadre, méthodologie, et mécanismes de suivi. Malheureusement, jusqu'à présent, l'égalité des sexes n'a été incorporée que de façon marginale dans certaines des études menées à leur terme, comme un indicateur d'importance mineure, mais d'autres études sont nécessaires.

6.3.3 L'analyse des chaînes de valeur

Dans l'économie globalisée, les gains commerciaux et leur répartition entre les pays et les entreprises (et en leur sein) et entre les individus sont de plus en plus influencées et façonnées par des facteurs (comme ceux qui touchent aux stratégies des entreprises) et rapprochements institutionnels (Baden 2002 ; Carr (ed) 2004). Une chaîne de valeur relie l'ensemble des secteurs, activités et agents économiques impliqués dans la réalisation d'un produit fini ou la provision d'un service, en passant par tous les processus intermédiaires de production jusqu'à sa livraison aux consommateurs en bout de chaîne et sa destruction après utilisation (Kaplinsky 2000, cité dans Baden 2002). L'analyse en chaîne de valeur globale peut permettre d'identifier les inégalités dans la chaîne et suggérer des moyens de les réduire (Carr (ed) 2004).

Chaînes de valeur en Afrique

Au Mozambique, les noix de cajou (la principale exportation du pays) sont majoritairement expédiés en Inde pour être traitées par huit ou dix négociants qui contrôlent le marché de l'exportation. Ces négociants récupèrent la majorité des bénéfices mêmes lorsque les prix augmentent sur les marchés internationaux. Avec l'introduction de deux usines de production de noix de cajou au Mozambique, la chaîne de distribution a été raccourcie, augmentant les gains des producteurs et des travailleurs de l'usine (Kanji, Vijfhuizen, Braga et Artur 2004).

En Afrique de l'Ouest, il existe un marché lucratif et en expansion pour le beurre de karité, utilisé dans les cosmétiques et la fabrication du chocolat en Europe, en Amérique du Nord et au Japon, avec une élévation conséquente du prix de vente final sur les marchés septentrionaux. Mais les femmes qui ramassent les noix sont souvent tout à fait ignorantes de cette tendance et continuent de vendre à des intermédiaires qui fournissent ensuite les marchés globaux plus lucratifs, ainsi que les marchés intérieur et régional. Ainsi, ces femmes sont intégrées dans des chaînes de valeur globale, sans rien savoir d'elles ni de leur position ou de leurs droits en leur sein et sans aucun moyen d'exploiter des marchés plus profitables à leur avantage (CRDI 2004).

L'analyse en chaîne de valeur intégrant la dimension du genre peut être utilisée par les organisations de la société civile, les chercheurs et les acteurs gouvernementaux pour mieux comprendre la situation économique et l'autonomisation des hommes et des femmes, en recherchant où se situent les profits et les bénéfices d'un bout à l'autre de la chaîne. Elle peut aussi aider à comprendre les liens entre les niveaux micro-, meso-, et macro-économiques, d'autant que la plupart des intervenants dans le travail sur l'égalité hommes-femmes et le commerce sont confrontés à la difficulté permanente d'interpréter les

changements qui se produisent au niveau global pour définir des réponses appropriées au niveau micro-économique. L'analyse en chaîne de valeur peut faire la distinction entre les contraintes, les besoins et les opportunités des producteurs indépendants, des travailleurs salariés du secteur formel et informel et d'autres agents économiques, et aider à définir des stratégies appropriées pour renforcer les économies locales et optimiser les liens en amont et en aval.

6.3.4 Autres outils stratégiques

D'autres outils permettant d'introduire la problématique hommes-femmes dans l'agenda du commerce ont été élaborés par les organisations de femmes, les chercheurs et les défenseurs de l'égalité des sexes au sein des institutions de développement.

Le Bilan d'impact du commerce de Women's Edge Coalition

Women's Edge Coalition a conçu un cadre (le Bilan d'impact du commerce) permettant aux négociateurs dans le domaine du commerce, aux gouvernements et autres intervenants de mener des évaluations *ex ante* des impacts potentiels des accords de commerce en termes de genre. Ce cadre explore à la fois les répercussions économiques et légales des accords de commerce et d'investissement sur les hommes et les femmes. Le modèle d'évaluation s'articule principalement autour du modèle d'équilibre général d'Heckscher-Ohlin⁴⁰, modifié pour inclure l'impact des politiques commerciales sur les prix relatifs, la consommation et la demande de main-d'œuvre. Le cadre délimite donc un champ d'études pour l'examen de diverses questions comme l'impact des accords de commerce sur les recettes fiscales et le provisionnement des services du secteur public (Gammage, Jorgensen et McGill 2002). Pour une description plus détaillée du BIC de Women's Edge Coalition, se reporter au bulletin *En Bref* dans ce *Kit Actu*'.

Les indicateurs sexospécifiques de Femmes et développement en Europe (WIDE)

WIDE a également élaboré un ensemble d'indicateurs sexospécifiques⁴¹ pour mener ce type de bilan. Les indicateurs de genre et d'analyse situationnelle sont utilisés pour obtenir une vision à l'instant T des effets directs et indirects des réformes de la politique commerciale sur les relations entre les sexes en Argentine, au Brésil, dans l'Union européenne et au Mexique.

Études d'impact du commerce en termes de genre de l'ONU

Le Groupe spécial sur la parité hommes-femmes et le commerce du Réseau inter-organisations sur les femmes et l'égalité des sexes s'est également attaché à promouvoir des moyens de mesurer l'impact de la libéralisation commerciale sur l'égalité des sexes. Le Groupe spécial a proposé l'instauration d'un processus d'Évaluation de l'impact du commerce en termes de genre (GTIA) (voir Van Staveren 2002,

⁴⁰ Voir www.womensedge.org : le modèle HO incarne la théorie commerciale traditionnelle. Considérant qu'il n'y a pas d'obstacles au commerce, pas de frais de transport et qu'il y a une concurrence parfaite, totalement informée et dans une situation de plein-emploi, il compare deux pays qui produisent deux marchandises utilisant deux facteurs dans des conditions de demandes similaires, où les fonctions de la production sont les mêmes dans les deux pays. Ces pays peuvent servir à caractériser le commerce entre les pays à revenus faibles, intermédiaires et élevés.

⁴¹ See www.eurosur.org/wide/home.htm

WIDE 2001 et Gammage *et al.* 2002), afin de garantir une prise en compte attentive et proactive du genre dans la définition des règles commerciales (CNUCED 2004). Les GTIA se distinguent des SIA en ce qu'ils cherchent à élaborer des techniques d'évaluation et de modélisation sensibles à la dimension du genre pour étudier les impacts *ex ante* et *ex post* des accords commerciaux sur l'égalité des sexes et le bien-être des hommes et des femmes. Les GTIAS sont relativement récents et encore en phase de développement. Mais pour l'essentiel, le cadre conceptuel qui sous-tend ces approches repose sur des thèmes de questionnement comme la division sexuelle du travail, le caractère segmenté/discriminant du marché du travail, l'asymétrie des droits et responsabilités, la reproduction et la maternité, les normes sociales en termes de genre, la pauvreté de temps et les droits politiques, économiques et sociaux.

Analyse en termes d'impact social et de pauvreté (AISP)

Des outils comme les AISP, conçus dans le cadre des réformes des programmes de prêts aux pays pauvres peuvent aussi contribuer à une meilleure intégration du genre dans la conception et la mise en œuvre des politiques commerciales. L'AISP examine les impacts voulus et non voulus des interventions politiques macro-économiques, structurelles et sectorielles sur différents groupes sociaux, notamment les groupes vulnérables comme les femmes et les populations pauvres. Elle s'intéresse au séquençement et au rythme de leur mise en œuvre et détermine s'il convient de poursuivre la politique concernée et/ou d'envisager des mesures complémentaires (Booth, Kasente, Mavrotas, Mugambe et Muwonge 2003). L'AISP est un élément important de la nouvelle approche qui entend favoriser la réduction de la pauvreté dans le cadre des DSRP.

AISP : Un outil possible pour l'intégration du genre dans les stratégies de promotion de l'exportation en Ouganda

L'application de l'AISP dans le cadre de l'Initiative stratégique pour l'exportation (Strategic Export Initiative) en Ouganda a permis de mettre en évidence l'étendue et la répartition probables des impacts directs de l'augmentation des ventes de café et de poissons sur les revenus. Elle couvre non seulement le revenu cumulé des ménages pauvres, mais aussi la distribution de ce revenu au sein du foyer et ses conséquences sur le bien-être de ses membres, et pas uniquement en termes de revenus. Ainsi, l'AISP a révélé que les relations entre les sexes entrent directement en ligne de compte dans la réponse des fournisseurs aux mesures d'incitation à l'exportation. L'AISP a également montré que la hausse des revenus liée à l'augmentation de la production pour l'exportation bénéficie d'abord aux hommes au sein des foyers. Elle a mis en relief l'impact potentiellement négatif de cette croissance sur les aspects de la réduction de la pauvreté qui ne sont pas liés au revenu, et la nécessité de mesures complémentaires pour combattre cet effet négatif (Booth *et al.* 2003).

Instruments relatifs aux droits humains

Les mécanismes des organes de traités destinés à contrôler la mise en œuvre des traités relatifs aux droits humains peuvent aussi offrir de précieux points d'entrée, ainsi que des mécanismes de reddition comptable en vue de garantir l'équité sexuelle dans les processus commerciaux. Par exemple, les processus de reddition comptable instaurés dans le cadre de la CEDAW (notamment les rapports nationaux que les États ont l'obligation de soumettre au comité de la CEDAW) fournissent un modèle pour évaluer le processus mis en œuvre pour que les objectifs de l'égalité des sexes se traduisent en résultats dans le domaine de la politique commerciale. Le travail du Haut-Commissariat pour les droits humains représente aussi un pas important vers la mise en cohérence des règles commerciales et des lois relatives aux droits humains, eu égard notamment aux problèmes de réglementation gouvernementale et d'espace politique soulevés par les accords de l'OMC comme l'AGCS et l'ADPIC. Les rapports du Commissariat qui traitent de la protection de la propriété intellectuelle (ECOSOC 2001), du commerce agricole (ECOSOC 2002), du commerce des services (ECOSOC 2002), de l'investissement (ECOSOC 2003) et du principe de non-discrimination dans le cadre de la mondialisation (ECOSOC 2004), offrent une série d'orientations utiles au gouvernement pour la protection des droits des citoyens dans les négociations commerciales.

6.4. Institutions et interventions au niveau des programmes

Il est essentiel de bâtir sur les stratégies éprouvées et les meilleures pratiques dans les projets et programmes de court-terme, tout en oeuvrant à la transformation progressive de l'architecture et de la gouvernance actuelles du SCM à long et moyen terme. Les stratégies concrètes abordées ci-dessous concernent une série d'interventions spécifiques à différents niveaux.

Le genre et commerce est un domaine de travail relativement récent pour nombre d'acteurs engagés dans le développement, y compris dans l'assistance technique et le renforcement des capacités qui touchent au commerce, comme nous l'aborderons en section 6.5. Les approches concluantes de la problématique genre et commerce ne mettent pas seulement l'accent sur les vulnérabilités des femmes (par exemple, la provision de micro-crédits pour répondre au manque de ressources financières) mais aussi sur leurs capacités – en valorisant leur rôle et leur sens de l'initiative. Il peut s'agir de revaloriser les activités des femmes pauvres dans la chaîne de valeur par la formation et/ou des améliorations technologiques afin qu'elles puissent récupérer une plus grande part de la valeur ajoutée dans la chaîne de valeur globale. Ces approches offrent les meilleures garanties en termes de répliquabilité et de durabilité.

6.4.1 Programmes de commerce éthique/équitable

Le parlement européen reconnaît à ce jour que les programmes de commerce éthique ou équitable, qui visent à ce que les producteurs primaires récupèrent un plus grand pourcentage du prix de vente final d'une marchandise, constituent une part importante de l'aide au développement. Bien que les produits du commerce équitable ne représentent encore qu'un petit pourcentage de la consommation totale, les statistiques indiquent une nette augmentation, en particulier en Europe où les ventes ont augmenté de

90 % entre 2000 et 2002 dans des pays comme le Royaume-Uni (Carr (ed) 2004). Outre les bénéfices escomptés de l'expansion de ce marché naissant sur les petits producteurs des pays en développement, la plupart des programmes de commerce éthique/équitable intègrent la dimension du genre dans leurs grandes orientations. S'il importe de reconnaître et de traiter les limites de ces programmes⁴² et de les examiner plus avant du point de vue du genre, ils constituent des exemples positifs du potentiel du commerce éthique/équitable en matière d'autonomisation des femmes.

Autonomisation des femmes et commerce équitable au Ghana

Dans l'exemple de la coopérative de cacao Kuapa Kokoo au Ghana, le commerce équitable a permis de générer un excédent d'un million de dollars US dans la période 1993-2001 pour les agriculteurs d'une part, grâce aux profits et à la participation au commerce équitable, et pour l'investissement dans les projets communautaires. Ceci a permis de répondre aux besoins prioritaires des femmes dans la vie de tous les jours, et de faire avancer les femmes productrices dans la chaîne de valeur mondiale, de la production au commerce de détail, grâce à la création de la Day Chocolate Company au Royaume-Uni.

L'expérience de la coopérative de cacao Kuapa Kokoo présente un intérêt pour les petites exploitantes indépendantes de l'économie informelle et pour d'autres marchandises et secteurs d'exportation soumis à la fluctuation des prix sur les marchés internationaux. Elle montre que les coopératives où les femmes ont un rôle important à tous les niveaux peuvent constituer une forme importante d'organisation pour les petits producteurs. Son succès repose aussi en grande partie sur l'accès contrôlé et la libéralisation partielle des marchés, et le rôle d'une institution (la Cocoa Marketing Company), agissant en tant que partenaire solide et intermédiaire entre les millions de producteurs de cacao et la poignée de STN qui dominent le marché. Il faut noter l'impact psychologique et économique positif de l'approche radicalement axée sur l'entreprise qui a renforcé le moral, l'initiative et l'assurance des agricultrices, et leur a permis de se faire entendre au niveau national et international (Tiffen *et al.* 2004).

Les programmes de commerce équitable verront sans doute leur contribution à la promotion de l'égalité des sexes et à l'autonomisation des femmes augmenter avec la taille de leurs opérations, qui reste encore limitées à de petits segments sur le marché traditionnel. Ces programmes doivent en conséquence garantir la participation des travailleuses et autres parties prenantes et intégrer des normes relatives au genre explicites (CNUCED 2004).

⁴² Sur ce sujet, voir CNUCED 2004 et Carr 2004.

6.4.2 Normes de travail

La question des normes de travail⁴³ a suscité beaucoup d'intérêt et de controverses, au sein de l'OMC comme entre les organisations de femmes et de la société civile. Les partisans d'établir un lien entre le commerce et les normes de travail se comptent principalement dans les rangs des gouvernements et des ONG du Nord. Ses opposants sont le secteur privé, qui ne veut pas risquer de voir restreindre les « marchés libres », des gouvernements du Sud et certaines ONG qui craignent que ces normes soient utilisées à des fins protectionnistes. Derrière ce débat se profile la crainte d'un nivellement vers le bas des salaires et des conditions de travail dans le cadre de la libéralisation commerciale, engendrée en grande partie par la diffusion large de reportages médiatiques sur les ateliers qui exploitent une main-d'œuvre sous-payée dans le sud.

En dépit de la ratification des conventions de l'OIT relatives aux droits des travailleurs, la plupart des normes de travail ne sont pas respectées dans l'industrie (Williams 2003a). Qui plus est, les normes de travail se focalisent sur les gouvernements qui ont perdu une bonne part de leur capacité de réglementation et ne ciblent pas les entreprises qui sont les acteurs majeurs du SCM (Women Working World Wide, cité dans Williams 2003a). Les normes de travail sont généralement établies selon un modèle où l'homme gagne le pain de la famille, et sont inadaptés aux réalités de l'emploi de la majorité des femmes dans une économie mondialisée (Orloff 2002). Ainsi les problèmes qui déterminent le statut et les conditions de travail des femmes⁴⁴ sont écartés des priorités, de même que la question des droits des femmes à la propriété et à l'éducation (Fontana *et al.* 1998). Les femmes sont souvent mal rémunérées et ont peu de chances d'avoir des avantages (sécurité sociale, congé maternité, indemnités maladie ou congés payés).

Il est urgent, en conséquence, de donner la priorité à la mise en œuvre de réglementations sensibles à la dimension du genre en matière d'emploi et de protection sociale, ainsi qu'aux « droits fondamentaux dans le cadre du travail » de l'OIT et la Convention de 1996 sur le travail à domicile pour la protection des droits des travailleurs et le droit à un travail décent.

La force des syndicats a été essentielle dans le soutien aux droits des travailleurs dans le contexte de la mondialisation et, il est indéniable que les femmes sont en meilleure position quand les syndicats sont forts, même lorsqu'ils n'intègrent pas explicitement la problématique hommes-femmes ou ne ciblent pas les travailleuses en tant que principales bénéficiaires. Cependant, les syndicats restent à dominance masculine et ne prennent généralement pas en compte les problèmes des femmes (comme la garde des enfants et le harcèlement sexuel) en raison de parti pris sexistes envers les femmes dans

⁴³ Suite à la déclaration de l'OIT sur les Droits et principes fondamentaux au travail adoptée en juin 1998, les normes du travail font référence en bonne place (i) à la liberté d'association et à la reconnaissance effective du droit à la négociation collective (Nos. 87, 98); (ii) à l'élimination de toutes les formes de travail forcé ou obligatoire (Nos. 29, 105); (iii) à l'abolition effective du travail des enfants (Nos. 138, 192); (iv) à l'élimination de la discrimination (Nos. 100, 111).

⁴⁴ Ces droits spécifiques des travailleuses, en tant que femmes, regroupent le congé menstruel ; les périodes d'allaitement ; les négociations sur la reconnaissance à égalité des savoir-faire et des compétences des hommes et des femmes ; la prise en compte des hommes et des femmes en lien avec la dimension du genre ; le développement du leadership féminin ; et les prestations familiales -- que les travailleuses considèrent comme des droits fondamentaux du travail (Petrat, Chaowilai 1997, cité dans Williams 2003a).

l'interprétation des normes de travail. En outre, les travailleurs du secteur informel, y compris les travailleurs à domicile ou saisonnier, où la majorité des femmes opèrent dans de nombreux pays n'ont généralement pas la possibilité d'adhérer à un syndicat (Gammage et al. 2002 ; Programme GERA 2003). Dans le secteur formel, des syndicats et des organisations de travailleurs reconnus ont commencé à s'intéresser à la problématique du genre et commerce⁴⁵, tandis qu'un nombre croissant d'ONG reconnaissent la nécessité de renforcer leur travail avec les syndicats et les associations de travailleurs.

6.4.3 La responsabilité/reddition comptable des entreprises dans le domaine social

La responsabilité sociale des entreprises est fondamentale dans toute discussion sur les règles d'investissement nationales, régionales et internationales dans le cadre du développement et du commerce. Toutefois, la structure de la production, la segmentation des marchés du travail et la taille des entreprises dans les pays en développement (micro et petites entreprises en majorité) pose des limites structurelles à la responsabilité sociale des entreprises. En particulier, elle a peu de chance d'améliorer les normes pour la majorité des femmes qui travaillent dans le secteur informel. Dans la mesure où les femmes jouent un rôle central dans la chaîne de production globale dirigée par les STN, elles sont des parties prenantes incontournables de la discussion et des négociations en cours autour des questions de droit social et de codes de conduite des entreprises.

Au niveau international, le Global Compact de l'ONU constitue la principale tentative d'établir des règles de base pour la responsabilité sociale des entreprises. Les neuf principes⁴⁶ du Global Compact tiennent davantage du vœu pieux, leur application reposant sur le bon vouloir des sociétés en l'absence de tout mécanisme de contrôle et de supervision (Zammit 2003). Pour que les mécanismes comme le Global Compact bénéficient aux femmes et réalisent l'équité des sexes, ils ne doivent pas se substituer à la réglementation publique, qui reste vitale pour garantir la réalisation des objectifs du développement et de l'égalité des sexes, surtout lorsque les mécanismes de reddition comptable reposent uniquement sur la base du volontariat (cas du Global Compact). Plus fondamentalement, la responsabilité des entreprises n'a guère de chance de contribuer à l'autonomisation des femmes tant que les STN continueront à s'opposer aux changements plus fondamentaux des politiques commerciales mondiales.

Une approche sensible à la dimension du genre est vitale dans les discussions sur la responsabilité sociale des entreprises dans les domaines traditionnels des obligations en termes de développement, des normes sociales et du travail et de la protection du consommateur, comme dans les domaines émergents de la gouvernance des entreprises, des normes éthiques de l'entreprise et des droits humains. Un point de départ peut être de commencer une analyse selon le genre de l'ensemble des règles non liées existantes, dont les Directives de l'OCDE pour les entreprises multinationales, la

⁴⁵ Comme la Confédération Internationale des syndicats libres (CISL) au niveau global, et le Syndicat des travailleurs agricoles du Ghana au niveau national.

⁴⁶ Ces neuf principes reflètent des normes de droits humains, de protection de l'environnement et de travail qui sont déjà inscrites dans les traités internationaux et que certaines ONG voulaient voir inclure dans les règles de l'OMC.

Déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales et la politique sociale, les règles et principes équitables multilatéralement acceptés de l'ONU et le Global compact de l'ONU (Williams 2004).

6.4.4 Soutenir les femmes productrices

Les diverses formes de soutien aux micro-, petites et moyennes entreprises dirigées par des femmes dans les secteurs formels et informels ont démontré leur nécessité en tant qu'étape préliminaire pour amener les entreprises des femmes au niveau requis et leur permettre de s'engager efficacement dans le commerce. La deuxième phase (2003-6) du JITAP est

« fondée sur la reconnaissance que les femmes peuvent jouer un rôle important dans les politiques commerciales, les négociations et le développement de l'exportation dans les pays africains, du fait de leur engagement quotidien dans les aspects pratiques du commerce, qui les rend également plus vulnérables face aux retombées du commerce et des négociations commerciales. »

(CNUCED 2004 : 486)

Les meilleures pratiques sont des programmes intégrés qui bâtissent sur l'évaluation des besoins spécifiques et ne répondent pas seulement aux lacunes techniques mais cherchent aussi à développer les capacités d'initiative et de gestion dans la diversification, la promotion et la commercialisation du produit.

Soutenir les femmes entrepreneurs au Kenya

Depuis 1991, le projet des Femmes entrepreneurs pour la croissance industrielle (Women Entrepreneurs for Industrial Growth - WEFIG) dans le secteur textile au Kenya a développé de nouveau savoir-faire en gestion financière, planification, diffusion et promotion des ventes pour 1020 bénéficiaires directes et 4000 bénéficiaires indirectes. Ceci a considérablement amélioré les revenus des femmes participantes qui ont augmenté leurs actifs de 106 %. 90 % des femmes qui ont suivi ces formations sont actives sur le marché local et 40 % exportent vers des marchés en Afrique, dans l'UE et aux États-Unis. Beaucoup d'entre elles gèrent aujourd'hui leurs propres comptes en banque – une étape indispensable vers l'accès au crédit – et ont créé de nouvelles lignes de produits assortis de contrôles réguliers de la qualité (CNUCED 2004).

Certains programmes mettent l'accent sur la diversification et/ou la modernisation des processus de production dans la chaîne de valeur afin de surmonter les obstacles majeurs qui empêchent les femmes de bénéficier pleinement des débouchés offerts par le marché. Ils soutiennent l'intégration des femmes dans les chaînes de valeur globale en développant leur capacité à s'adapter à des processus et normes de produits changeants et à exporter des produits à plus forte valeur ajoutée. Nombre de ces programmes sont mis en œuvre par des organisations internationales comme l'Organisation des

Nations unies pour le développement industriel (UNIDO), la CNUCED, le CCI et l'OIT, mais aussi de petites ONG, avec des résultats prometteurs.

Cependant, certaines interventions semblent se contenter « d'ajouter les femmes et de remuer », ce qui encourage les modèles existants de promotion de l'entrepreneuriat, plutôt qu'une approche incorporant les rôles et les désavantages socio-culturels des femmes. L'impact de ces interventions serait renforcé par une reconnaissance explicite de la division sexuelle du travail, de l'accès différencié aux ressources, des rôles socialement dévolus à chaque sexe (garde des enfants et autres responsabilités familiales et sociales), des dynamiques qui s'expriment au sein du foyer, et des effets potentiellement engendrés par l'évolution des rôles sexuels.

Élever la production des femmes dans la chaîne de valeur

Une ONG locale de Samoa, Women in Business Development Incorporated (WIBDI) a fourni à 13 coopératives de femmes engagées dans la production d'huile de coco vierge une nouvelle technologie de production qui leur a permis d'exporter de l'huile de coco vierge biologique en Australie et en Nouvelle-Zélande. Les coopératives ont obtenu le label de production biologique et leurs exportations ont considérablement augmenté. Le programme de WIBDI adopte une démarche responsable vis-à-vis des femmes en leur permettant de travailler chez elles, tout en combattant les inégalités. Le statut des femmes s'est aussi beaucoup amélioré grâce aux sources de revenus qu'elles ont générés pour leur communauté (Cretney et Tafuna'i 2004). (Pour une description plus détaillée du programme de WIBDI, se reporter à la Boîte à outils de ce *Kit Actu*).

La création de réseaux constitue aussi une stratégie essentielle pour améliorer le pouvoir de négociation et de diffusion des productrices et des travailleuses. L'approche par groupes⁴⁷ défendue par l'UNIDO implique la collaboration d'un vaste éventail d'acteurs locaux tels que les ONG et les services gouvernementaux ainsi que des partenariats avec le secteur privé. À un certain niveau, cela permet aux femmes d'accéder à des réseaux commerciaux plus étendus mais aussi de consolider des positions commerciales durables par l'établissement d'alliances transnationales, voire internationales, entre producteurs du même secteur. En outre, il a été souligné que les approches par groupes peuvent aussi favoriser la participation des femmes dans le commerce en contribuant à assouplir certaines contraintes culturelles comme celles qui interdisent aux hommes et aux femmes de travailler ensemble et d'empêcher que les femmes qui travaillent dans des environnements majoritairement masculins se retrouvent isolées (CNUCED 2004).

Comme il a été dit plus haut, le secteur des services, majoritairement féminin, représente un fort potentiel d'emplois et de participation au commerce mondial pour les femmes. A ce titre, il a reçu une

⁴⁷ Les groupes se définissent comme « des concentrations sectorielles et géographiques d'entreprises qui produisent et vendent ensemble une gamme de produits complémentaires ou connexes et sont confrontés aux mêmes défis et opportunités » (CNUCED 2004: 467).

part importante de l'assistance donnée aux PME. La sous-traitance⁴⁸ entre au nombre des nouvelles opportunités commerciales dans le domaine des services, notamment ceux qui ont recours aux technologies d'information et de communication (TIC) comme le télémarketing et les opérations d'arrière guichet. Ceux-ci exigent de faibles ressources en termes de capital et de compétence informatique et semblent intéresser particulièrement les femmes entrepreneurs (CCI 2001).

6.5 Les défis du renforcement des capacités et de l'assistance technique dans le domaine du commerce

L'assistance technique et le renforcement des capacités dans le domaine du commerce (AT/RCDC) sont des aspects fondamentaux de l'interface entre la formulation des politiques commerciales nationales et la gouvernance du SCM, et sont considérés comme un élément clé du soutien aux pays en développement prévu aux termes du programme de Doha pour le développement. L'AT/RCDC a été adoptée par les bailleurs de fond et la Banque mondiale comme une stratégie fondamentale pour la réalisation de l'OMD 8. Il convient donc de la valoriser comme un domaine de recherche et de plaider spécifiquement, autour duquel il est possible d'élaborer des stratégies et des outils. L'AT/RCDC peut être défini comme l'ensemble des activités destinées à soutenir le développement des savoir-faire et des capacités requises parmi les acteurs gouvernementaux, de la société civile et du secteur privé pour mener à bien les différents types d'initiatives en matière de politique commerciale⁴⁹.

L'OMC, le FMI, la banque mondiale et les agences bilatérales de développement⁵⁰ se coordonnent au travers de dispositifs d'assistance technique fournis aux pays en développement. Il s'agit pour la plupart d'entre eux de former les pays en développement aux subtilités des accords de l'OMC et aux moyens de les mettre en œuvre. Au cours des dernières années, des agences de développement bilatéral comme l'ASDI, le DFID et l'ACDI ont également mis en place des programmes pour renforcer les capacités des pays en développement à identifier et formuler leurs intérêts en matière de politique commerciale. Ces programmes ont cherché à renforcer les savoir-faire locaux et les capacités institutionnelles requises pour un commerce efficace, ainsi qu'à renforcer la production et la capacité à répondre aux exigences du marché de l'exportation.

Dans l'ensemble, l'examen des activités actuelles de l'AT/RCDC ne permet pas de conclure à une intégration effective des problèmes de l'équité sexuelle et des problèmes plus généraux du développement humain dans sa programmation. L'intégration du genre est comprise et appliquée

⁴⁸ En dépit de l'opposition montante à la sous-traitance dans des pays comme les États-Unis, les règles de l'OMC – du moins en théorie – interdisent la discrimination et son mécanisme de règlement des différends pourrait être utilisé pour permettre aux femmes de s'ouvrir cette opportunité.

⁴⁹ Dont l'analyse, la formulation et la mise en œuvre des politiques ; la création d'institutions en relation avec le commerce ; l'engagement dans le commerce international et la pénétration sur les marchés internationaux ; la négociation et la mise en œuvre des accords commerciaux ; et l'élaboration et l'application de mesures complémentaires pour l'ajustement transitionnel dans le cadre des réformes commerciales.

⁵⁰ Par exemple, des critiques du Cadre intégré avancent qu'il soulève le même problème de propriété nationale que les DSRP (see Annex 9), et qu'il devrait permettre aux parties prenantes nationales de poser des questions essentielles, de collecter et d'analyser des données afin de répondre à ces questions et décider d'une approche adaptée en matière de politique commerciale, au lieu de les équiper pour la simple mise en œuvre des objectifs traditionnels de la libéralisation (McGee 2004).

différemment selon les acteurs. La majorité des initiatives sont des interventions axées sur les femmes, déconnectées des autres éléments de leurs programmes généraux. Il s'agit souvent « d'initiatives de préparation au commerce », visant à permettre à un plus grand nombre de femmes d'accéder aux services d'aide à l'exportation, aux formations en ce domaine et à l'ensemble du réseau commercial en général. Si ce type d'activités est intéressant en ce qu'elles encouragent l'expansion des entreprises à direction féminine dans le commerce mondial, la focalisation sur le niveau micro-économique peut empêcher des évolutions plus fondamentales aux niveaux méso- et macro-économiques.

Les problèmes de niveau méso- économique comme l'accès au crédit en vue d'une augmentation de capital doivent être pris en compte pour promouvoir le développement des entreprises féminines et satisfaire aux exigences du commerce pour l'exportation lorsque ceux-ci ont trait à l'augmentation du capital productif ou aux services de distribution. Les tendances générales au niveau macro-économique, comme la saturation du marché – trop d'entreprises occupant les mêmes créneaux sur les mêmes marchés internationaux – peuvent aussi avoir un effet négatif sur la stabilité de secteurs comme les exportations de matières premières ou d'artisanat, où les femmes dominent souvent.

Cependant, certains programmes bâtissent actuellement sur une analyse systématique des obstacles commerciaux en termes de genre et l'intégration transversale du genre. À cet égard, le cadre pour l'intégration d'une perspective de genre dans l'AT/RCDC proposé par l'ACDI est un indice encourageant de l'intérêt croissant des donateurs pour une approche plus exhaustive des problèmes de l'équité sexuelle dans l'AT/RCDC.

Égalité des sexes et renforcement des capacités qui touchent au commerce

Le cadre de l'ACDI vise à permettre d'identifier les opportunités à saisir pour que la programmation de l'AT/RCDC contribue aux objectifs de l'égalité des sexes et améliore les résultats en termes de développement, en passant les activités de l'AT/RCDC au crible de l'égalité des sexes dans les différentes catégories d'initiatives en matière de politique commerciale, à savoir :

1. capacité nationale liée aux politiques sur le commerce et le développement ;
2. préparation au commerce ;
3. participation effective aux accords commerciaux internationaux ;
4. politiques et programmes d'adaptation sociale, des entreprises et de la main-d'œuvre

La formulation de programmes d'AT/RCDC soucieux de l'égalité des sexes exige une conscience claire des difficultés techniques que posent l'élaboration d'un cadre méthodologique visant à introduire une perspective de genre et favorable aux populations pauvres aux différents niveaux des politiques commerciales. En particulier, un défi majeur pour mieux comprendre la problématique genre et commerce, garantir une croissance favorable aux pauvres, des processus démocratiques et la reddition

comptable, est de renforcer les capacités de compréhension des liens dynamiques qui opèrent entre les transformations macro-économiques et les processus des niveaux intermédiaires et micro-économiques.

7. Conclusions et recommandations

7.1 Vers un cadre conceptuel sensible à la dimension du genre pour le commerce

Le commerce international a besoin d'un cadre normatif pour établir les principes fondamentaux qui doivent guider les politiques nationales et internationales. Il est besoin d'une approche de la problématique genre et commerce axée sur les droits et l'économie politique, ainsi que d'une plus grande cohérence entre l'environnement macro-économique et les processus aux niveaux national, sectoriel et micro-économique, ainsi qu'entre les accords commerciaux et autres conventions internationales et engagements en faveur des droits humains, du développement et de l'égalité des sexes.

Dés lors que les politiques commerciales ont obligation de se conformer à un cadre de droits humains, elles n'opèrent plus du tout selon la même logique. Elles sont guidées par la reconnaissance que les individus n'ont pas seulement des besoins qu'il convient de satisfaire mais aussi des droits qui impliquent des obligations légales de la part des états et autres acteurs concernés. Ceci fait de l'adoption de stratégies de développement en vue de garantir les droits des individus une obligation légale. En termes pratiques, l'utilisation d'un cadre de droits humains implique de mettre en balance le souci des droits humains avec le respect des autres accords légalement contraignants, tels que les accords commerciaux, le remboursement de la dette et d'autres processus économiques qui ont des répercussions sur les droits des citoyens.

Outre cette nécessité d'un cadre de droits humains, il est également besoin de combler les lacunes des approches actuelles axées sur les droits. Il s'agit notamment de l'absence d'un cadre holistique opérationnel pour la formulation des politiques commerciales, de la déconnexion entre les différents traités de droits humains et l'analyse du contexte changeant de la mondialisation. Plus important encore dans le cadre de ce rapport, il y a l'échec continu à intégrer et reconnaître pleinement les écarts de pouvoir sur la base du sexe, de la couleur de la peau et de la position sociale au sein du cadre des droits dits « universels ». À cet égard, l'association de l'approche orientée droits et de l'approche alternative/axée sur l'économie politique offre les meilleures garanties de fournir un cadre conceptuel cohérent et soucieux de la dimension hommes-femmes dans le domaine du commerce. L'approche alternative est en effet centrée sur la nécessité de repenser non seulement les politiques commerciales mais aussi les relations inégales de pouvoir (dont les relations entre les sexes) au sein du paradigme du développement et de promouvoir une nouvelle vision de la citoyenneté susceptible de garantir à tous la pleine jouissance des droits humains.

7.2 Stratégies majeures susceptibles de promouvoir des politiques commerciales soucieuses de l'égalité des sexes

7.2.1 Recherches et études d'impact

Les approches concluantes se fondent sur une compréhension claire du rôle des productrices et travailleuses locales dans le commerce, et plus spécifiquement de leurs « contributions existantes et potentielles aux revenus de l'exportation » (Carr (ed) 2004 : 212). Il y a un besoin crucial d'études et d'analyses plus indépendantes et de bonne qualité sur le genre. Parce que ce sont principalement des processus informés, le caractère des politiques commerciales dépend de la production de savoirs qui informe leur conception, et de sa valeur. La complexité de la sphère commerciale mondiale et l'immensité de la tâche des officiels et des négociateurs en matière de négociations commerciales n'est sans doute pas très propice à l'intégration d'une perspective de genre. Pour cette raison, l'analyse selon le genre doit être introduite de manière claire et concrète, et considérée comme une valeur ajoutée dans leur travail. Les études devraient mettre l'accent sur les moyens de renforcer les capacités des femmes et devraient également prendre en compte l'impact des obstacles qui limitent l'accès des femmes au marché sur l'évolution de la croissance à différents niveaux. Il leur faut en particulier examiner les coûts sociaux et économiques des inégalités sexuelles et les pertes de marché qui en résultent.

La recherche pourrait être soutenue par les NWN et menée par les groupes de femmes et les organisations de la société civile, lesquels devraient aussi être en mesure de présenter des rapports alternatifs sur l'impact du commerce. La recherche et l'étude de l'impact en termes de genre des conditions et des priorités locales concernant certaines règles de commerce sont un outil possible pour les ministères sectoriels en charge des domaines dits « sensibles » (éducation, santé et développement social). L'intégration de la dimension du genre dans des outils comme les SIAs peut constituer un important pas en avant, à condition que l'analyse selon le genre ne serve pas promouvoir des intérêts catégoriels ou des politiques protectionnistes. Cependant, l'intégration du genre dans les études d'impact traditionnelles n'obère pas la nécessité de mener des études d'impact en termes de genre spécifiques, comme les GTIAs et le BIC de Women's Edge Coalition .

Il importe également de continuer à travailler sur les chaînes de valeur pour mieux établir l'impact des exclusions et des inégalités sexospécifiques en termes d'accès au marché sur l'évolution de la croissance locale, nationale et régionale, ainsi que sur la nature et la dynamique des connexions entre les niveaux micro-, méso- et macro-économiques. Il est crucial de comprendre les modalités de l'accès des femmes au marché en tant que productrices et travailleuses pour garantir une croissance économique favorable aux populations pauvres et inclusive.

Ce rapport et d'autres études sur la problématique genre et commerce soulignent l'importance vitale d'établir un environnement politique habilitant, doté de cadres macro-économiques qui prennent en compte les problèmes du développement, de la politique sociale et de l'équité sexuelle. Au niveau international, il est assurément possible de consulter les groupes de femmes et les spécialistes de la

dimension du genre au cours de la collecte d'informations et d'intégrer leurs rapports dans des processus politiques comme le MEPC.

7.2.2 Introduire le genre dans les politiques commerciales

Au niveau national, les processus des O.M.D. et des stratégies de réduction de la pauvreté offrent des points d'entrée stratégiques qui peuvent servir l'intégration du genre si certains prérequis sont satisfaits. Parmi elles, en premier lieu, il importe de traiter les racines de la pauvreté et des inégalités sexuelles qui ne sont pas abordées dans les politiques aux niveaux micro-, méso-et macro-économiques. Dans la mesure où elles déterminent les flux de ressources et les investissements nécessaires pour combattre non seulement la pauvreté publique et privée mais aussi les inégalités entre les sexes, les politiques macro-économiques, et parmi elles les politiques commerciales, ont un rôle décisif dans la réalisation des OMD. Les liens entre le commerce et les différents OMD doivent donc être explicitement formulés, comme les effets croisés des disparités sexuelles avec d'autres facteurs qui peuvent déterminer la réalisation des objectifs.

Le processus des stratégies de réduction de la pauvreté peut permettre de prendre en compte les expériences différentes des hommes et des femmes en termes de pauvreté, et les implications que peuvent avoir la structure, la composition et l'organisation du foyer, ainsi que la répartition et le contrôle des ressources au sein du ménage. Il faudrait pour cela inclure l'analyse et les problèmes de genre et de développement humain dans le calcul des coûts et la hiérarchisation des objectifs macro économiques, structurels, sociaux et de réduction de la pauvreté. Il serait également nécessaire de disposer de statistiques ventilées par sexe et d'indicateurs du développement social et humain sensibles à la dimension du genre plus exhaustifs (Williams 2003a). La réforme des DRSP peut aussi fournir un moyen de s'éloigner de la focalisation étroite sur le micro crédit et les petites activités génératrices de revenus au profit d'une meilleure structuration des mesures d'incitation économiques et sociales en vue de soutenir les stratégies de subsistance des hommes et des femmes. Ceci exigerait de fixer des priorités et de concevoir des politiques basées sur les problèmes de genre et d'équité, avec la participation des machineries nationales en charge des questions de genre, les ministères spécialisés et du secteur social, et la société civile, les groupes de femmes en particulier (Williams 2003b).

L'analyse des différents processus au sein du SCM et des différentes initiatives dans le domaine du genre et commerce renvoie à la question primordiale de la cohérence, qui figure également dans la Déclaration ministérielle de Doha. Des mesures visibles et concrètes ont certes été prises en vue d'assurer la cohérence entre l'OMC et les IFI, en particulier dans le domaine de l'AT/RDCD, comme il a été dit plus haut, mais de nombreux commentateurs font valoir que ce type de cohérence consolide actuellement le cadre néolibéral qui s'est avéré préjudiciable aux femmes et aux droits humains des pauvres (Commission mondiale sur les dimensions sociales de la mondialisation 2004). Le caractère et

l'orientation de la cohérence politique devraient à l'inverse déboucher sur une congruence des accords commerciaux et les conventions internationales sur le développement et les droits humains – notamment la PAB et la CEDAW.

7.2.3 Promouvoir les droits et la participation des femmes dans les politiques commerciales

Il est essentiel que les femmes puissent participer à la gouvernance du SCM et demander des comptes aux gouvernements sur leurs engagements en faveur des droits humains et de l'égalité des sexes tels qu'ils s'inscrivent dans la PAB et la CEDAW. Pour ce faire, l'interaction entre les spécialistes de la dimension du genre dans les NWM et les intervenants dans le domaine du commerce et développement est indispensable. La formation de coalitions ou d'alliances multipartites d'organisations de femmes, de défenseurs de l'égalité des sexes et de parlementaires au niveau national peut contribuer à la promotion de politiques commerciales dotées d'une composante genre et centrées sur le développement. Il conviendrait également d'encourager la formation de coalitions avec des ONG oeuvrant en faveur de la justice commerciale afin de partager des stratégies et de sensibiliser à la dimension du genre les mouvements qui militent sur le thème de la libéralisation commerciale.

Cependant, les efforts au niveau national n'auront qu'un impact limité s'ils ne sont pas reliés aux politiques commerciales internationales. Pour cette raison, la création de réseaux est une stratégie essentielle en termes politiques et opérationnels. L'instauration de fortes coalitions Sud–Sud, sur l'agriculture par exemple, a démontré sa validité dans les négociations multilatérales et ouvre de précieuses opportunités pour introduire des préoccupations et revendications sexospécifiques. Dans l'écheveau actuel des processus de politique commerciale, où tout pays peut se trouver impliqué, c'est par des alliances stratégiques au niveau régional, continental et international que les défenseurs de l'égalité des sexes peuvent effectivement faire entendre la voix des femmes pauvres.

7.3 Pour des programmes et institutions sensibles à la dimension du genre dans le domaine du commerce

Jusqu'à maintenant, les interventions en développement dans le domaine du genre et commerce ont plutôt mis l'accent sur le niveau micro-économique dans des domaines comme la formation en direction des petites entreprises et les projets de micro crédit. Il est nécessaire aujourd'hui de renforcer le soutien à l'intégration du genre au niveau institutionnel. Des institutions sensibles à la dimension hommes-femmes, des systèmes juridiques habilitants et des systèmes de soutien renforcé au marché sont requis pour lever les obstacles structurels à une meilleure participation des femmes sur les marchés et garantir le respect de leurs droits en tant que travailleuses, productrices et consommatrices.

L'intégration systémique du genre doit être mise en œuvre dans les organisations qui travaillent sur les thèmes qui touchent au commerce afin de combattre effectivement les désavantages socioculturels des femmes. Il est crucial que les syndicats et autres institutions du travail soutiennent les droits du travail qui prennent en compte les différents rôles sexuels et les relations de pouvoir inégales.

Les femmes ont besoin d'une assistance spécifique, surtout dans le domaine du développement commercial, des politiques et de la réglementation pour remédier à leur méconnaissance des règles qui gouvernent les transactions commerciales internationales et des normes en vigueur pour l'accès à certains marchés d'exportation. La promotion de l'initiative privée, les initiatives en faveur du commerce équitable et de l'accès au marché doivent donc aussi intégrer une perspective de genre afin que les femmes puissent s'emparer des opportunités qui leur sont offertes dans ce cadre. Certaines initiatives axées sur les femmes comme les associations de femmes entrepreneurs et les organisations de travailleuses peuvent parfois venir en aide aux femmes dans des situations où leur implication au sein des organisations traditionnelles est problématique. Ces organisations peuvent aussi être de bons points de départ pour intégrer le genre au sein d'institutions plus larges. Cependant, même si ces initiatives visent spécifiquement les femmes, elles doivent assurer que leurs efforts intègrent une compréhension des rôles socialement dévolus aux femmes et ne se contentent pas de reproduire les organisations ou programmes dominants.

7.4 Recommandations

Acteurs/institutions	Recommandations
OMC	<ul style="list-style-type: none"> • veiller à l'interprétation progressiste des règles de commerce existantes, sur la base des priorités internationales agréées dans la Déclaration du millénaire et de la reconnaissance que l'égalité des sexes et les droits humains des femmes sont un élément central du processus de développement • mettre sur pied un groupe spécial sur le Genre et commerce au sein de l'OMC • procéder au renforcement des capacités en termes de genre et commerce dans ses divisions concernées et dans les programmes de formation en direction de son personnel comme des gouvernements des pays membres, sans oublier les machineries nationales consacrées au genre et aux femmes • renforcer l'interaction avec un plus grand nombre d'agences internationales concernées par le genre et développement (UNIFEM, OIT, Organisation mondiale de la santé (OMS) et CNUCED)
Institutions régionales/sous-régionales Par exemple, CARICOM, MERCOSUR, SADC, WAEMU, ECOWAS, et COMESA	<ul style="list-style-type: none"> • réviser et mettre à jour les cadres de politique existants pour couvrir les thèmes et engagements relatifs au genre et commerce • lorsqu'ils n'existent pas, créer des cadres axés sur les droits pour l'intégration de la dimension du genre dans les politiques commerciales • conduire des SIA et des GTIA des négociations et programmes commerciaux • instaurer un dialogue suivi sur les questions de genre avec les responsables et les négociateurs des politiques commerciales dans les domaines nationaux et internationaux

	<ul style="list-style-type: none"> • dans leur cadre institutionnel pour la promotion de l'égalité des sexes, inclure des points focaux sur le genre dans chaque secteur/sous-secteur • organiser des réunions de groupes d'experts, de groupes de travail ponctuels dans des domaines spécifiques et des consultations larges avec les groupes de la société civile, les militants sur le terrain de la justice commerciale, les parlementaires et les organisations de femmes sur le genre et commerce
CNUCED	<ul style="list-style-type: none"> • continuer à publier des recherches et analyses récentes sur les problèmes du genre et commerce • aider à la création d'outils pour la formulation et la mise en œuvre de politiques commerciales sensibles à la dimension du genre • contribuer à améliorer la cohérence des politiques et des stratégies entre les différentes parties prenantes au sein du SCM et dans l'AT/RCDC • provisionner un soutien pour la promotion de réseau régionaux/sous régionaux de femmes chefs d'entreprises exportatrices, en accordant une attention particulière aux PME • aider à l'intégration d'une perspective de genre dans tous les services de recherche, d'analyse et de consultations en rapport avec l'investissement étranger direct et ses impacts économiques et sociaux • aider à l'intégration d'une perspective de genre dans les initiatives de RSE • analyser les stratégies et les pratiques des STN en matière de sous-traitance et leurs conséquences en termes de genre, en particulier dans le secteur informel
Ministère du Commerce, délégués et négociateurs commerciaux	<ul style="list-style-type: none"> • reconnaître les effets différenciés du commerce sur les hommes et les femmes et le rôle central de l'égalité hommes-femmes pour garantir des retombées favorables du commerce, par l'intégration d'une analyse selon le genre systématique dans la formulation des politiques commerciales et leurs négociations • instaurer une interaction permanente avec les praticiens du développement dans les autres ministères, et particulièrement ceux qui sont affectés par les politiques commerciales tels que la finance, l'agriculture, le travail, l'éducation et la santé • conduire des SIA et GTIA pour suivre et évaluer les effets des accords et des politiques commerciales sur les femmes et leurs droits humains. Cela par le biais d'analyses de chaîne de valeur et la collecte, l'analyse et la diffusion de données ventilées par sexe sur les salaires et l'emploi, en s'intéressant spécialement aux répercussions sur le secteur informel • établir des mécanismes multipartites pour le dialogue sur l'ensemble des questions de politique commerciale inscrites au programme des négociations et la participation réelle des groupes de femmes et de la société civile

	<ul style="list-style-type: none"> • instaurer des mécanismes de coordination entre les processus de politique commerciale de différentes sphères • soutenir la création de coopératives et d'entreprises gérés par des femmes afin de leur faciliter l'accès aux informations, aux technologies de communications et aux réseaux commerciaux • fournir des services de soutien étendu à l'entreprise et en matière de RCTC aux femmes en fonction de leurs besoins spécifiques comme l'accès au crédit et aux services financiers, aux informations commerciales et aux services qui utilisent les TIC • garantir l'alignement des politiques commerciales avec les objectifs de l'égalité des sexes et de la réduction de la pauvreté dans le cadre des DSRP • promouvoir la prise en compte de la problématique hommes-femmes et la responsabilité sociale par une réglementation appropriée et la collaboration avec le secteur privé, en incluant l'intégration d'une perspective de genre dans les initiatives de responsabilité sociale des STN. <p>(Voir également les recommandations à destination des agences multilatérales et bilatérales ci-dessous)</p>
<p>ONG de femmes et machineries institutionnelles en charge de la promotion des femmes (nationales et régionales)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • recourir à une approche axée sur les droits pour renforcer l'analyse des politiques et le plaidoyer en matière de genre et commerce dans leur travail sur les processus des DSRP et des OMD • participer activement au travail en cours pour relier la mise en œuvre de la PAB, la CEDAW, des DRSP et des OMD,⁵¹ qui peut contribuer à approfondir l'analyse des politiques et le plaidoyer en matière de genre et commerce • aider à l'identification et à la révision des lois et règles commerciales pour renforcer les droits des femmes à la propriété et à l'utilisation des actifs économiques • organiser des consultations nationales multipartites sur les problèmes clés du genre et commerce (exemple : l'impact des politiques commerciales sur le secteur informel, les droits des femmes dans le domaine de la sécurité alimentaire, l'accès aux services de base, l'emploi, le droit national du travail, les recettes fiscales et impositions) • permettre une interaction régulière avec le ministère du Commerce et d'autres acteurs incontournables dans les processus touchant aux politiques commerciales • jouer un rôle directeur et établir des partenariats avec les ministères concernés par les SIAs et GTIAs, ainsi que dans les processus d'examen de politique

⁵¹ Voir UNIFEM 2004, UNDAW 2005.

<p>Organisations de femmes chefs d'entreprise et de femmes productrices et exportatrices</p>	<ul style="list-style-type: none"> • améliorer la compréhension des règles, réglementations, normes et processus politiques relatifs au commerce • développer les savoir-faire des membres en matière de gestion, de finance et de négociations • mettre l'accent sur la production et la commercialisation de produits à forte valeur ajoutée dans les secteurs/branches qui présentent un avantage comparatif, y compris en élevant une production à la gamme supérieure • créer des coopératives et d'autres formes de groupement et de réseaux au niveau national, régional et international afin d'augmenter les économies d'échelle et le pouvoir de négociation, et de faire face à la concurrence mondiale • utiliser tout le potentiel des TIC pour nouer des contacts commerciaux, collecter des informations et s'ouvrir des opportunités commerciales • promouvoir tout ce qui peut aider les femmes membres à comprendre le potentiel des programmes de commerce éthique/équitable pour la promotion de l'égalité des sexes
<p>Organisations de la société civile non axées sur la problématique hommes-femmes, syndicat compris</p>	<ul style="list-style-type: none"> • optimiser leur rôle central de renforcement des capacités des autres acteurs dans les processus politiques commerciaux en incorporant les questions de genre dans les programmes de renforcement de capacité, de commerce éthique/équitable et les activités de plaidoyer dans le domaine du commerce de politique commerciale • renforcer les liens et le dialogue avec les organisations de femmes (dans les mouvements sociaux comme dans le secteur privé) • intégrer le genre de façon systématique dans le travail sur les droits des travailleurs, les normes et les codes du travail • renforcer les liens verticaux de haut en bas avec les travailleuses et les petites productrices au niveau local • établir de fortes alliances stratégiques sud-sud aux niveaux régional, continental et international
<p>Agences de développement bilatérales et multilatérales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • garantir l'intégration systématique d'une approche de la problématique de genre et commerce sous l'angle des droits humains dans l'ensemble des programmes et projets, y compris les programmes AT/RCTC • concevoir et mettre en œuvre des programmes d'AT/RCTC sur la base de consultations véritables avec des femmes productrices et des travailleuses aux niveaux national et local • améliorer les programmes d'AT/RCTC existants en introduisant des éléments spécifiques en direction des femmes et axés sur les règles qui gouvernent les transactions commerciales internationales, les réglementations et normes techniques qui régissent l'accès à certains marchés d'exportation, et la création d'entreprise • promouvoir l'utilisation des analyses de chaîne de valeur en termes

	<p>de genre au sein des institutions et entre partenaires, à travers notamment les programmes d'AT/RCTC</p> <ul style="list-style-type: none"> • soutenir le travail d'identification des secteurs/branches qui offrent la possibilité de produire et de commercialiser des produits de plus forte valeur ajoutée, et la participation des femmes dans ces secteurs mêmes, au travers de consultations avec les organisations de femmes productrices et exportatrices et l'analyse selon le genre des chaînes de valeur concernée • soutenir les programmes de recherche et de développement pour offrir des solutions technologiques en matière de diversification, afin de répondre à la concurrence croissante à laquelle les petites productrices et les PME gérées par des femmes sont confrontées • renforcer les capacités pour aborder réellement les liens entre les niveaux micro-, méso- et macro-économiques • soutenir les efforts de collecte, d'analyse et de diffusion des données ventilées par sexe dans le cadre des SIA, GTIA et autres mécanismes existants • soutenir l'élaboration de programmes en vue de minimiser les risques et la vulnérabilité, en termes notamment de protection et de prestations sociales • soutenir les programmes et projets axés sur les droits et les capacités⁵² • encourager le regroupement et la création de réseaux entre groupes de femmes productrices et travailleuses • soutenir la recherche indépendante sur les questions relatives aux politiques en matière de genre et commerce, notamment sur les impacts sexospécifiques de la libéralisation commerciale sur le secteur des services et d'autres secteurs d'importance pour les femmes • soutenir l'élaboration de normes internationales sensibles à la dimension du genre en matière de qualifications et de bonne conduite des entreprises et des professionnels • nouer le dialogue en vue d'influencer les autres ministères et d'insuffler aux politiques commerciales une perspective de genre plus affirmée • dialoguer avec les partenaires du sud sur la scène commerciale afin d'intégrer une perspective de genre dans les programmes nationaux bilatéraux et les programmes multilatéraux orientés vers le renforcement des capacités
--	--

⁵² Les programmes et projets qui améliorent le pouvoir de négociation des femmes, permettent aux productrices de vendre sur des marchés à plus forte valeur ajoutée ou d'acheter des équipements essentiels et leur facilitent l'accès à terre, au crédit et aux services de garde infantile.

Annexe 1

La plate-forme pour l'action de Beijing, la convention sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes et les politiques commerciales

Provisions de la CEDAW	<i>OBLIGATIONS DES ÉTATS</i>
Article 11.1 (d)	Les états doivent garantir le droit des femmes « à l'égalité de rémunération, y compris de prestation, à l'égalité de traitement pour un travail d'égale valeur, aussi bien qu'à l'égalité de traitement en ce qui concerne l'évaluation de la qualité du travail ;»
Article 11.1(e)	Les états doivent garantir le droit des femmes « à la sécurité sociale, notamment aux prestations de retraite, de chômage, de maladie, d'invalidité et de vieillesse ou pour toute autre perte de capacité de travail, ainsi que le droit à des congés payés ;»
Article 11.2(d)	Les états se doivent « d'assurer une protection spéciale aux femmes enceintes dont il est prouvé que le travail est nocif ;»
Article 13	Les états « s'engagent à prendre toutes les mesures appropriées pour éliminer la discrimination à l'égard des femmes dans d'autres domaines de la vie économique et sociale, afin d'assurer, sur la base de l'égalité de l'homme et de la femme, les mêmes droits et, en particulier : (a) le droit aux prestations familiales ; (b) le droit aux prêts bancaires, prêts hypothécaires et autres formes de crédit financier ;... »
Article 14.1	Les états « tiennent compte des problèmes particuliers qui se posent aux femmes rurales et du rôle important que ces femmes jouent dans la survie de leur famille, la notamment par leur travail dans le secteur non monétaire de l'économie, et prennent toutes les mesures appropriées pour assurer l'application des dispositions de la présente convention aux femmes des zones rurales ; »
Article 14.2(a)	Les états doivent garantir le droit des femmes des zones rurales « de participer pleinement à l'élaboration et à l'exécution des plans de développement à tous les échelons ; »
Article 14.2(g)	Les états doivent garantir leur droit « d'avoir accès au crédit et aux prêts agricoles, ainsi qu'aux services de commercialisation de technologies appropriées, et de recevoir un traitement égal comme les réformes foncières et agraires et dans les projets d'aménagement rural ; »
Article 16	le droit à la terre

Programme d'action de Beijing

165(k) Veiller à ce que les politiques adoptées pour appliquer les accords commerciaux internationaux et régionaux ne fassent pas obstacle aux activités économiques nouvelles et traditionnelles des femmes;

165 (l) Veiller à ce que toutes les entreprises, notamment les sociétés transnationales, respectent les lois et les codes nationaux, les régimes de sécurité sociale, les accords, conventions et instruments internationaux applicables, notamment ceux qui ont trait à l'environnement, et les autres lois pertinentes.

Document Beijing+5 (juillet 2000) :

« Les organisations du système des Nations unies et les institutions de Bretton-Woods, ainsi que l'Organisation Mondiale du Commerce, et d'autres instances intergouvernementales régionales et internationales... doivent soutenir les efforts des gouvernements... en vue de mettre effectivement en œuvre, et dans son intégralité, le programme d'action » (para. 49).

Bibliographie

ACDI, « Égalité des sexes et renforcement des capacités touchant au commerce : un outil pour les intervenants », Secrétariat du Commonwealth, Londres, 2003, www.acdi-cida.gc.ca – (rechercher dans la rubrique « égalité des sexes »)

Ames, B., Brown, W., Devarajan, S., Izquierdo, A., 'Macroeconomic Policy and Poverty Reduction', in *Poverty Reduction Strategy Sourcebook* Chapter 6, Banque Mondiale, Washington D.C., 2001

Baden, S., 'Trade Policy, Retail Markets and Value Chain Restructuring in the EU Clothing Sector', *Poverty Research Unit at Sussex (PRUS) Working Paper No 9*, University of Sussex, Brighton, 2002

Baden, S., 'Gender Issues in Agricultural Liberalisation', *BRIDGE Report No 41*, Institute of Development Studies, Brighton, 1998

Banque Mondiale, Global Development Finance, Banque Mondiale, Washington D.C., 2003

Banque Mondiale, *Engendering Development Through Gender Equality in Rights, Resources and Voice*, Policy Research Report, Washington, D.C.: Banque Mondiale and Oxford University Press, 2001

Ben-David, D., Nordstrom, H., Winters, L.A., *Trade, Income Disparity and Poverty*, Special Studies, Organisation Mondiale du Commerce, 1999
www.wto.org/english/res_e/booksp_e/special_study_5_e.pdf

Booth, D., Kasente, D., Mavrotas, G., Mugambe, G., Muwonge, A., 'Poverty and Social Impact Analysis: The Strategic Exports Initiative in Uganda', Department for International Development, Ouganda, 2003

Cagatay, N., *Trade, Gender and Poverty*, Programme des Nations unies pour le développement, New York, 2001

Caliari, A., 'Coherence between Trade and Financial Policies: Summary of Issues and Possible Research and Advocacy Agenda', background paper, 2002
<http://www.coc.org/resources/articles/display.html?ID=326>

Carr, M., (ed) , *Chains of Fortune. Linking Women Producers and Workers with Global Markets*, Secrétariat du Commonwealth, Londres, 2004

CCI, 'Strategies and Approaches for Gender Mainstreaming in International Trade', Centre de commerce international, Genève, 2001

CNUCED, 'Trade and Gender : Opportunities and Challenges for Developing Countries', UN Inter-Agency on Women and Gender Equality, Task Force on Gender and Trade, 2004, www.unctad.org

Commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation, « Une mondialisation juste : créer des opportunités pour tous », OIT, 2004
<http://www.ilo.org/public/english/fairglobalization/report/index.htm>

Cornia, G.A., Court, J., *Inequality, Growth and Poverty in the Era of Liberalization and Globalization*, United Nations University/World Institute for Development Economics Research (UNU/WIDER), Helsinki, 2001

Cornia, G.A., Sampsa, K., 'Trends in Income Distribution in the Post-War II Period: Evidence and Interpretation', *Discussion Paper No. 2001/89*, UNU/WIDER, Helsinki, 2001

CRDI, *Mainstreaming Informal Employment and Gender in Poverty Reduction : A handbook for policy-makers and other stakeholders*, Secrétariat du Commonwealth, Londres, 2004

Cretney, J., Tafuna'i, A., 'Tradition, Trade and Technology: Virgin Coconut Oil in Samoa', in M. Carr (ed), *Chains of Fortune. Linking Women Producers and Workers with Global Markets*, Secrétariat du Commonwealth, Londres : 45-74, 2004

Dollar, D. and Gatti, R., 'Gender Inequality, Income and Growth: Are Good Times Good for Women?', *Policy Research Report on Gender and Development, Working Paper Series No 1*, Banque Mondiale, Washington D.C., 1999
Drahos, P. (2003)

ECOSOC, , 'Analytical study of the High Commissioner for Human Rights on the fundamental principle of non-discrimination in the context of globalization', Report of the High Commissioner, Commission on Human Rights, Genève, 2004 (E/CN.4/2004/40)

ECOSOC, 'Human Rights, Trade and Investment', Report of the High Commissioner, Sub-Commission on the Promotion and Protection of Human Rights, Genève, 2003 (E/CN.4/Sub.2/2003/9)

ECOSOC, , 'Globalization and its Impact on the Full Enjoyment of Human Rights', Report of the High Commissioner, Commission sur les droits humains, Genève, 2002, (E/CN.4/2002/54)

ECOSOC, 'Liberalization of Trade in Services and Human Rights', Report of the High Commissioner, Genève: Sub-Commission on the Promotion and Protection of Human Rights, 2002, (E/CN.4/Sub.2/2002/9)

ECOSOC, 2001, 'The impact of the Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights on Human Rights', Report of the High Commissioner, Genève: Sub-Commission on the Promotion and Protection of Human Rights (E/CN.4/Sub.2/2001/13)

Edwards, S., 'Openness, Trade Liberalization and Growth in Developing Countries', *Journal of Economic Literature* 31 No 3: 1358-93, 1993

Elson, D., Evers, B., Gideon, J., *Gender Aware Country Economic Reports: Concepts and Sources*, Genecon Unit, Graduate School of Social Sciences, Manchester University Press, Manchester, 1997

FAO, 'Synthesis of the Country Case Studies', in *Agriculture, Trade and Food Security, Vol. II: Country Case Studies*, Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome, 2000

FIAS/IFC GEM GGA Growth and Gender Assessment for Uganda: A Gender Perspective on Legal and Administrative Barriers to Investment, Prepared for 'The Role of Gender: Assessing the Impact of the Business Environment on Women-Owned Businesses' conference 29 November 2005
<http://www.bdsknowledge.org/dyn/be/docs/70/Session1.2EllisDoc.pdf>

Fontana, M., Joeques, S., Masika, R., '*Global Trade Expansion and Liberalisation: Gender Issues and Impacts*', *BRIDGE Development - Gender, Report No 42*, Institute of Development Studies, Brighton, 1998

Gammage, S., Jorgensen, H., McGill, E., *Framework for Gender Assessments of Trade and Investment Agreements*, Women's EDGE, Washington D.C., 2002, www.womensedge.org

Gender Expert Group on Trade (GEGT) sans date, mimeo

Goldman, T., 'Customs and excise', in Parliamentary Committee on the Quality of Life and Status of Women, CASE, and Idasa, *Women's Budget Series: 2000 issue*, Parliamentary Committee on the Quality of Life and Status of Women, CASE et Idasa, Le Cap, 2000

GRAIN and Focus on the Global South, 2004, GRAIN, *Bilateral agreements imposing TRIPS-plus intellectual property rights on biodiversity in developing countries*, mise à jour Octobre 2004, www.grain.org

Hewett, P., Amin, S., 'Assessing the impact of garment work on quality of life measures', mimeo, Population Council, New York, 2000

ILRIG, 'Integrating to exclude: the economic integration of South Africa's footwear industry and the consequent marginalisation of its workforce', in N. Newman, J. Pape, H. Jansen (eds), *Is There an Alternative? South African Workers Confronting Globalisation*, ILRIG, Le Cap, 2001

Jackson, C., Palmer-Jones, R., 'Work Intensity, Gender and Well-being', *Discussion Paper No 96*, Institut de recherche des Nations Unies pour le développement social, 1998

Jawara, F., Kwa, A., *Behind the Scenes at the WTO: The Real World of International Trade Negotiations*, Zed Books, Londres et New York: 2003

Joekes, S., 'A gender-analytical perspective on trade and sustainable development' in CNUCED, *Trade, sustainable development and gender*, Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement, Genève, 1999

Jolly, S., Reeves, H., « Panorama Genre et migrations », Série des *Kit Actu*, BRIDGE/Institute of Development Studies, Brighton, 2005
<http://www.bridge.ids.ac.uk/reports/CEP-Mig-OR.pdf>

Kabeer, N., *Gender Mainstreaming in Poverty Eradication and the Millennium Development Goals: A handbook for policy-makers and other stakeholders*, Londres/ Ottawa: Secrétariat du Commonwealth-International Development Research Centre, 2003

Kabeer, N., *The Power to Choose: Bangladeshi Women and Labour Market Decisions in London and Dhaka*, Verso, Londres, 2000

Kabeer, N., 'Necessary, sufficient or irrelevant? Women, wages and intra-household power relations in urban Bangladesh', *IDS Working Paper 25*, Institute of Development Studies, Brighton, 1995

Kanji, N., Vijfhuizen, C., Braga, C., Artur, L., 'Cashing in on Cashew Nuts: Women Producers and Factory Workers in Mozambique', in M. Carr (ed), *Chains of Fortune. Linking Women Producers and Workers with Global Markets*, Secrétariat du Commonwealth, Londres, 2004, pp 75-102

Khor, M., 'Serious effects of free trade treaties', Third World Network Features, 2005,
http://www.choike.org/nuevo_eng/informes/3312.html

Klasen, S., 'Does Gender Inequality Reduce Growth and Development? Evidence from Cross-country Regressions', Background Paper for Engendering Development, Banque Mondiale, Washington D.C., 1999

Kusago, T., Barham, B., 'Preference heterogeneity, power, and intrahousehold decision-making in rural Malaysia', *World Development*, Vol 29 No 7, 2001

Ladd, P., 'Too hot to handle? The absence of trade policy from PRSPs', Christian Aid, Londres, 2003,
www.christian-aid.org.uk,

McGee, R., Brock, K., 'Mapping Trade Policy: Understanding the Challenges of Civil Society Participation', *IDS Working Paper 225*, Institute of Development Studies, Brighton, 2004,
www.ids.ac.uk/ids/bookshop/wp/wp225.pdf

Mukhopadhyay, S., Sudarshan, R., (eds), *Tracking Gender Equity Under Economic Reforms: Continuity, Change in South Asia*, Kali for Women et Centre de recherches pour le développement international, New Delhi / Ottawa, 2003

Newman, C., 'Gender, time use and change: impacts of agricultural export employment in Ecuador', *Gender and Development Working Paper Series 18*, Banque Mondiale, Washington D.C., 2001

Orloff, A.S., 'Women's Employment and Welfare Regimes: Globalization, Export Orientation and Social Policy in Europe and North America', *Social Policy and Development Programme Paper No 12*, UN Research Institute for Social Development, Genève, 2002

Oxfam, 'Free Trade Agreement Between the USA and Thailand threatens access to HIV/AIDS treatment', 2004, www.oxfam.org.uk

Oxfam, 'Are PRSPs Working?', in IMF and Banque Mondiale 2002, *External Comments and Contribution on Joint Bank/Fund Staff Reviews of the PRSP Approach. Vol II: Civil Society Organisations and Individual Contributions*, February, Washington D.C., 2001

Page, S., 'The Trade Policy Context', in M. Carr (ed), *Chains of Fortune. Linking Women Producers and Workers with Global Markets*, Secrétariat du Commonwealth, Londres : 185-96, 2004

PNUD, *Making Global Trade Work for People*, 2003, <http://www.rbf.org/publications/dem.html>

PNUD, Rapport sur le développement humain, Oxford University Press, New York, années 1995, 1999, 2000

Pricewaterhouse Coopers (2004) 'Qualified Preliminary EU-ACP SIA of the EPAs: Phase One, Executive Summary', February (révisé)

Programme d'action de Beijing, Rapport de la quatrième Conférence sur les femmes, 4-15 septembre 1995, ONU, Beijing

Programme GERA, 'Agricultural Trade Liberalisation Fails Rural Women', *Policy Brief*, Accra: GERA Programme Phase II/Third World Network-Africa, 2003

Programme GERA, 'Demanding Dignity: Women Confronting Economic Reforms in Africa', in J. Kerr, D. Tsikata (eds), North-South Institute/Third World Network-Africa, Ottawa, 2000

Quisumbing, A., 'What Have We Learned from Research on Intrahousehold Allocation', in A. Quisumbing (ed) *Household Decisions, Gender and Development: A Synthesis of Recent Research*, Washington: International Food Policy Research Institute: 1-16, 2003

Raghavan, C. (2001) 'Historical Evolution and Changing Perceptions of the Trading System', Geneve (document non publié)

Randriamaro, Z., 'Financing for the Poor and Women: A Policy Critique', in B. Herman, F. Pietracchi, K. Sharma (eds), *Financing for Development: Proposals from Business and Civil Society, United Nations University (UNU) Policy Perspectives 6*: 25-33, UNU Press, New York, 2001

Razavi, S., 'Gendered Poverty and Social Change: An Issues Paper', *Discussion Paper No 94*, Genève: UN Research Institute for Social Development, 1998

Riddle, D.I. (2004) 'A Gender-based Analysis of International Trade in Services', in Tran-Nguyen and Zampetti (eds)

Riddle, D.I., Springer, B., 'Women in the Service Sector: A European Community-United States Comparison', in R.M. Kelly, J. Bayes (eds), *Comparable Worth, Pay Equity and Public Policy*, Greenwood Press, Westport, 1988

Rodrik, D., 'The Global Governance of Trade as if Development Really Mattered', Background Paper, Programme des Nations Unies pour le développement, New York, 2001

Sachs, J., Warner, A., 'Economic Reform and the Process of Global Integration', *Brookings Papers on Economic Activity 1*: 1-118, 1995

Sengendo, M., Tumushabe, G., 'Market Access Information Provision and Needs for Female Farmers in Uganda's Horticultural and Fisheries Sector', GERA Programme Phase II/Third World Network-Africa (non publié), 2003

Seguino, S., 'Gender Inequality and Economic Growth: A Cross-Country Analysis', *World Development*, 2000, 28.7: 1211-1230

Sexton, S., Nair, S., Kirbat, P., 2004, 'A Decade After Cairo: Women's Health in a Free Market Economy', *Corner House Briefing 3*, <http://www.thecornerhouse.org.uk/item.shtml?x=62140>

Smith, L., Chavas, J., 'Supply response of West African agricultural households: implications of intra-household preference heterogeneity', *Food Consumption and Nutrition Division Discussion Paper 69*, International Food Policy Research Institute, Washington D.C., 1999

Spieldoch, A., 'NAFTA Through a Gender Lens: What "Free Trade" Pacts Mean for Women', *CounterPunch*, 30 décembre 2004

Third World Network (2001) 'The Multilateral Trading System: A Development Perspective, Background Paper', PNUD : New York

Tibajjuka, A., 'The cost of differential gender roles in African agriculture: a case study of smallholder banana-coffee farms in the Kagera region, Tanzania', *Journal of Agricultural Economics*, Vol 45 No 1, 1994

Tiffen, P., MacDonald, J., Mamaah, H., Osei-Opare, F., 'From Tree-minders to Global Players: Cocoa Farmers in Ghana', in M. Carr (ed), *Chains of Fortune: Linking Women Producers and Workers with Global Markets*, Secrétariat du Commonwealth, Londres, 2004, pp 11-43

Tzannatos, Z., 'Potential Gains from the Elimination of Labour Market Differentials', in Banque Mondiale, *Women's Employment and Pay in Latin America, Part 1: Overview and Methodology, Regional Studies Program Report No 10*, Banque Mondiale, Washington D.C., 1992

UNDAW, 'Achievements, Gaps and Challenges in Linking the Implementation of the Beijing Platform for Action and the Millennium Declaration and Millennium Development Goals', rapport de la réunion du groupe d'experts, 7-10 février 2005, Bakou, Azerbaïdjan, <http://www.un.org/womenwatch/daw/egm/bpfamd2005/index.html>

UNDAW, 'World Survey on the Role of Women in Development: Globalization, Gender and Work', ONU, New York, 1999

UNECA, 'Economic Report on Africa, Addis Ababa, Ethiopia', 2004, www.uneca.org

UNIFEM, 'Progress of the World's Women 2005, Overview: Women, Work and Poverty', New York, 2005, www.unifem.org

UNIFEM, 'Pathway to Gender Equality', CEDAW, Beijing and the MDGs, New York, 2004

UNRISD (2003) 'Corporate Social Responsibility and Development: Towards a New Agenda?', Résumés d'exposés présentés lors de la conférence de l'UNRISD, 17-18 novembre 2003, Palais des Nations, Genève.

Vander Stichele, M., 'Gender, Trade and the WTO: A Ghana Case Study', Informal Working Group on Gender and Trade, Bruxelles, 1998

Van Reisen, M., 'Accountability Upside Down: Gender Equality in a Partnership For Poverty Eradication', Eurostep & Social Watch, 2005

Van Staveren, I., *Gender and Trade Indicators*, WIDE Information Sheet, 2002 http://www.eurosur.org/wide/Globalisation/lvS-Info_gender-indicators.htm

Weisbrot, M., Baker, D., Naiman, R., Neta, G., 'Growth May Be Good for the Poor – But are IMF and Banque Mondiale Policies Good for Growth? A closer look at the World Bank's Most Recent Defence of

Its Policies', Center for Economic Policy Research, Washington D.C., 7 août 2000,
http://www.cepr.net/publications/econ_growth_2001_05.htm
WIDE (2001)

Williams, M., 'Current and Emerging Gender Issues in the Multilateral Trading System', Background document for the 7th Women's/Gender Affairs Ministerial Meeting (7WAMM), Îles Fidji, 30 mai–2 juin 2004,

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

Williams, M., 'Engendering African Governments, Participation in the reform of PRSPs - How effective, and how can this be in the service of gender equality?' (projet), 2003

Winters, A., 'Trade and Poverty: Is there a connection?' in *WTO Special Studies No 5, Trade, Income Disparity and Poverty*, Organisation Mondiale du Commerce, Genève, 1999

Wold, B.K., *Supply response in a gender-perspective: the case of structural adjustment in Zambia*, Statistics Norway, Oslo, 1997

Zammit, A., 'Development At Risk: Rethinking UN-Business Partnerships', Genève: South Centre-UN Research Institute for Social Development, 2003

Zuckerman, E., Garrett, A., 'Do Poverty Reduction Strategy Papers Address Gender?' A Gender Audit of 2002 PRSPs, Gender Action: www.genderaction.org, 2003