

L'égalité entre les sexes et les accords de libre-échange : des orientations politiques

La croissance économique est au cœur du développement d'un pays et la majorité des pays qui ont libéralisé et ouvert leurs marchés au commerce international ont enregistré une croissance plus rapide. De plus en plus, les accords de libre-échange bilatéraux et régionaux sont des éléments clés des stratégies de libéralisation du commerce. Le grand objectif de ces accords est de renforcer les liens du commerce international tant au niveau bilatéral que régional par l'amélioration de l'accès aux marchés internationaux.

La présente note d'analyse explique comment la politique publique peut aider les femmes, comme les micro-entrepreneures, les productrices et les dirigeantes d'entreprise, à accéder aux débouchés du marché créés par les accords de libre-échange.

Bien que les avantages tirés de la libéralisation du commerce soient significatifs, il s'agit aussi de coûts à court terme et, comme c'est le cas de la plupart des politiques économiques, les avantages et les coûts sont répartis inégalement entre différents secteurs et groupes d'une économie et d'une société. Le genre, défini comme les attributs, les attentes et les normes sociaux, comportementaux et culturels associés au fait d'être un homme ou une femme (Banque mondiale, 2011), ne fait pas exception. La libéralisation du commerce s'est traduite par une augmentation du nombre d'emplois et un renforcement des liens aux marchés pour les femmes. Des données ont montré que, au-delà de la création d'emplois, la libéralisation du commerce a accru l'autonomie des femmes et ses investissements dans le capital humain l'ont rendue avantageuse pour les générations futures (Klugman et Gamberoni, 2012). Toutefois, la libéralisation du commerce a aussi aggravé les inégalités existantes entre les sexes et le statut socioéconomique des femmes. En effet, des données montrent que la libéralisation du commerce peut causer un maintien et même un accroissement des écarts salariaux et professionnels ainsi que de l'insécurité d'emploi (Gamberoni et Reis, 2011).

Il faut donc, dans l'optique de l'égalité entre les sexes et de l'économie, trouver des moyens d'appuyer les femmes pour qu'elles puissent tirer profit des accords de libre-échange. Ce constat se vérifie par la place de plus en plus grande que prennent la politique commerciale, le développement de la capacité et l'émancipation économique des femmes dans le programme de développement international. Selon une recherche stratégique et une analyse menées dans le cadre d'un projet de l'INS intitulé *Égalité entre les sexes et accords de libre-échange canadiens*, la présente note d'analyse détermine les meilleures pratiques et explique comment la politique publique peut aider les femmes, comme les micro-entrepreneures, les productrices et les dirigeantes d'entreprise, à accéder aux débouchés du marché créés par les accords de libre-échange.

L'inégalité entre les sexes est importante pour le commerce

Le Rapport sur le développement dans le monde de 2012 intitulé *Égalité des genres et développement* stipule que l'inégalité des sexes est importante pour deux raisons (Banque mondiale, 2011, 3). Premièrement, son importance est intrinsèque, car la capacité d'échapper à une privation absolue et de vivre sa vie comme on l'entend est un droit de la personne fondamental que les hommes et les femmes doivent avoir. Deuxièmement, son importance est instrumentale, car une égalité accrue contribue à l'efficacité économique et à l'atteinte des autres principaux résultats du développement.

Elisa Gamberoni et José Guilherme Reis (2011) appliquent ces arguments au commerce et soutiennent qu'il existe au moins trois raisons démontrant l'importance de l'égalité entre les sexes et pourquoi il faut soulever cette question dans le contexte commercial :

1. La discrimination contre les femmes d'affaires et les productrices peut gêner leur accès à l'information, au financement et aux marchés, ce qui nuit à la productivité réelle et potentielle des activités économiques dirigées par des femmes et **ralentirait ainsi la croissance économique mondiale.**
2. Les politiques et les initiatives commerciales qui ne répondent pas aux besoins précis des femmes peuvent **aggraver les inégalités existantes et effacer des gains précédemment réalisés.** Par exemple, des données indiquent qu'au fil de la modernisation ses industries, les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre féminine perdent de cette intensité. Par conséquent, des politiques complémentaires doivent être mises en place pour veiller à ce que les femmes ne portent pas injustement le fardeau des processus d'ajustement.
3. Les femmes consacrent habituellement une plus grande part de leurs revenus à la santé et à l'éducation de leurs familles que les hommes, ce qui accroît leur capital humain. Par conséquent, le fait d'aborder la question des obstacles sexospécifiques au commerce peut avoir des **effets multiplicateurs sur l'ensemble des répercussions en matière de développement.**

L'inégalité entre les sexes dans le contexte commercial?

Pour comprendre comment faciliter et promouvoir davantage l'accès des femmes aux débouchés du marché créés par les accords de libre-échange, il est utile de déterminer quels sont les obstacles sexospécifiques au commerce auxquels les femmes sont confrontées (voir la boîte 1).

Boîte 1 : Obstacles sexospécifiques au commerce

Réseaux d'information et d'affaires : De nombreuses femmes n'ont pas accès à de l'information essentielle sur les exigences et les possibilités en matière de commerce et d'exportation. De plus, les hommes dominent habituellement les organisations et les réseaux d'affaires, comme les chambres de commerce et les syndicats, et les institutions gouvernementales mises sur pied pour appuyer les exportateurs.

Accès aux actifs clés et contrôle de ces actifs : Comparativement aux hommes, les femmes ont généralement tendance à avoir un accès plus restreint au capital naturel, physique, financier et humain nécessaire pour réaliser leur potentiel en matière de commerce et d'exportation.

Éducation, développement des compétences et formation : Bien que, dans de nombreux pays, les taux d'inscription à des établissements d'enseignement et d'achèvement des études des hommes et des femmes se rapprochent de plus en plus, les femmes continuent d'accuser un retard dans les programmes de développement des compétences et la formation en cours d'emploi, surtout dans les domaines techniques et ayant trait à la gestion.

Facilitation du commerce, logistique et transport : Les femmes sont de plus en plus confrontées à de la discrimination lors des passages à la frontière et sont souvent moins bien préparées que les hommes pour négocier des procédures complexes en matière de douanes. Il est probable que les femmes se retrouvent en position de faiblesse dans la négociation des modalités et des prix avec des acheteurs et des intermédiaires puissants. Elles sont donc particulièrement désavantagées en ce qui a trait aux infrastructures de transport.

Conditions de travail non sécuritaires : Dans presque tous les pays, les femmes occupent la majorité des emplois à temps partiel et temporaires. Bien que le travail à temps partiel puisse être considéré comme avantageux pour les femmes en raison de leurs responsabilités familiales, il s'accompagne souvent d'une insécurité d'emploi, du refus de la prestation d'avantages sociaux et d'une forte concentration dans les emplois peu ou pas spécialisés.

Préjugés culturels et normes relatives au sexe : Les normes culturelles et relatives au sexe ont des conséquences sur la participation des femmes aux marchés d'exportation. Les attentes envers les femmes quant aux responsabilités liées aux activités productives et reproductives expliquent en partie



la ségrégation des emplois et les écarts salariaux entre les sexes. Cependant, les normes relatives au sexe vont plus loin. Par exemple, elles signifient souvent que les femmes sont présumées être plus aptes à effectuer certains types de travaux (p. ex., ramasser et emballer des produits dans le domaine de l'horticulture, effectuer des travaux répétitifs et manuels). Ces normes font que les femmes occupent des emplois peu payants, leur donnant une mobilité limitée. De plus, même si les femmes participent à l'économie, les autres membres féminins du ménage peuvent être désavantagés. Les responsabilités ménagères incombent souvent aux filles et aux jeunes femmes quand leur mère est au travail, ce qui a des conséquences sur leur éducation et leurs perspectives d'avenir.

Orientations stratégiques

Diverses stratégies mettant en jeu les intervenants des secteurs public et privé sont offertes pour soutenir les femmes qui veulent tirer profit des débouchés du marché créés par les accords de libre-échange.

Effectuer une analyse sexospécifique dans la chaîne de valeur

La compréhension de l'évolution de la question d'égalité entre les sexes dans la chaîne de valeur est essentielle afin de déterminer comment mieux soutenir l'accès des femmes aux possibilités d'exportation créées par les accords de libre-échange. Une chaîne de valeur est la séquence complète pour faire passer un produit ou un service de l'étape de la conception jusqu'aux consommateurs, en passant par les étapes intermédiaires de production, de commercialisation et de distribution. Bien que, depuis un certain temps, l'attention soit portée sur la compréhension et l'amélioration des chaînes de valeur afin de soutenir le commerce, la croissance économique et la réduction de la pauvreté, peu d'attention a été accordée aux répercussions sexospécifiques sur le commerce et le développement du développement de la chaîne de valeur.

Une approche pour l'intégration des hommes et des femmes dans les chaînes de valeur agricoles a été élaborée dans le cadre de Greater Access to Trade Expansion (GATE), un projet financé par l'Agence américaine pour le développement international (voir Rubin, Manfre et Barrett, 2009). Cette approche comprend : (1) le catalogage des rôles et des relations hommes-femmes tout au long de la chaîne de valeur, (2) comment les inégalités entre les sexes se transforment en obstacles sexospécifiques, (3) l'évaluation des répercussions des obstacles sexospécifiques sur les chaînes de valeur, (4) la prise de mesures pour surmonter les obstacles sexospécifiques, et (5) la mesure de l'incidence des actions. Les analyses sexospécifiques des chaînes de

valeur qui bénéficient d'accords de libre-échange peuvent améliorer en productivité tout en s'assurant de l'utilisation complète de la main-d'œuvre, des compétences et du capital des femmes. De telles analyses peuvent aussi appuyer l'émancipation économique des femmes à titre de négociatrices, travailleuses, productrices et femmes d'affaires.

Soutenir les réseaux de femmes d'affaires

Les réseaux d'affaires sont une des principales ressources qu'une entreprise peut utiliser pour maximiser sa croissance. En réponse aux préjugés sexistes, le nombre d'associations de femmes d'affaires à travers le monde a explosé. Ces associations et leurs réseaux se sont avérés efficaces pour donner aux femmes un accès à de l'information et à des coordonnées essentielles pour tirer parti des nouveaux canaux de distribution et des nouvelles chaînes d'approvisionnement. Elles offrent aussi aux femmes du mentorat et permettent aux femmes d'affaires de mieux connaître les politiques et les programmes de soutien existants. De plus, le soutien de la création de réseaux d'affaires et l'adhésion à ces réseaux aide les femmes à mieux connaître les débouchés du marché créés par les accords de libre-échange et à en tirer profit.

Défendre les intérêts des femmes d'affaires

L'ajout de l'égalité entre les sexes dans les mandats et les initiatives des autorités responsables de l'exportation et des missions commerciales peut soutenir les femmes d'affaires et envoyer un message clair indiquant qu'un gouvernement joue un rôle actif dans leur promotion. Le gouvernement du Canada, par le biais du Service des délégués commerciaux du Canada, offre le programme Femmes d'affaires en commerce international qui soutient les femmes d'affaires dans le domaine de l'exportation en représentant et en défendant leurs intérêts commerciaux et économiques. De plus, les missions commerciales entièrement féminines, un véhicule important pour les femmes d'affaires qui visent les marchés étrangers, sont parrainées par le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada. La Malaysia External Trade Development Corporation offre le Programme de développement des femmes exportatrices, qui est destiné aux femmes d'affaires qui veulent sortir des frontières de la Malaisie. Ce programme facilite la participation des femmes aux événements de promotion du commerce international et il offre des possibilités de perfectionnement et du soutien à la commercialisation internationale en mettant l'accent sur l'accès aux marchés, le financement et le leadership, des



secteurs qui empêchent les femmes d'affaires malaisiennes de tirer pleinement profit des affaires internationales.

Soutenir le développement de compétences et la formation

Dans le but de s'assurer que les produits commercialisés par des femmes sont concurrentiels sur la scène internationale, l'accès à des programmes de formation appropriés qui augmentent les capacités de production et améliorent la qualité du produit afin de respecter les normes et la demande internationales est essentiel. Il existe plusieurs exemples de programmes de développement des compétences et de formation. Par exemple, au Chili, SERCOTEC, qui exerce ses activités au sein de l'Agence de développement économique du gouvernement du Chili, a pour mandat de soutenir les micros et les petits entrepreneurs. SERCOTEC porte une attention spéciale aux femmes d'affaires et a adapté ses services à leurs besoins, surtout en ce qui a trait à la prestation d'information précise sur l'accès au crédit et aux marchés. Il existe également le programme Seed Capital for Women, qui est appuyé par le Fonds national de développement.

Miser sur les initiatives de diversification des fournisseurs

Un certain nombre de multinationales, comme Walmart, possèdent des initiatives de diversification des fournisseurs. Ces initiatives sont des engagements visant à réserver un montant ou un pourcentage précis pour des achats auprès de groupes sous-représentés, comme les femmes, les personnes handicapées ou les minorités visibles. WEConnect International est une société à but non lucratif qui aide les femmes propriétaires d'entreprises à connaître du succès sur les marchés mondiaux. Pour ce faire, elle fournit aux femmes d'affaires les connaissances, les réseaux et les certifications dont elles ont besoin pour atteindre de nouveaux marchés et tirer profit des initiatives de diversification des fournisseurs des multinationales. Ce type de soutien est un moyen novateur pour établir des partenariats avec des acteurs du secteur privé et s'assurer que les femmes d'affaires et propriétaires d'entreprises des pays en développement puissent profiter de nouveaux marchés et débouchés.

Conclusion

Alors que davantage d'accords de libre-échange bilatéraux et régionaux sont signés et que les pays continuent de chercher à tirer profit des débouchés internationaux, il est prioritaire de s'assurer que ces accords ne se transforment pas uniquement en un commerce accru, mais aussi en une croissance et un développement généralisés. La compréhension des obstacles auxquels les femmes sont confrontées dans le commerce et les relever par des initiatives publiques et des partenariats public-privé novateurs est une façon de s'assurer que ces accords auront des répercussions positives. En effet, le soutien des micro-entrepreneures, des productrices et des femmes propriétaires d'entreprise afin qu'elles profitent des débouchés du marché créés par les accords de libre-échange est non seulement judicieux dans l'optique de l'égalité entre les sexes, mais aussi sur le plan économique.

Références

- Gamberoni, Elisa, et José Guilherme REIS. 2011. *Gender-Informing Aid for Trade: Entry Points and Initial Lessons Learned from the World Bank. Economic Premise*, No. 62. Poverty Reduction and Economic Management Network. Washington D.C. : Banque mondiale.
- Klugman, Jeni, et Elisa Gamberoni. 2012. *Gender and Trade: A Fresh Look at the Evidence. International Trade Forum Magazine*, 1^{er} juillet. <http://www.tradeforum.org/Gender-and-trade-A-fresh-look-at-the-evidence>.
- Rubin, Deborah, Cristina Manfre, et Kara Nichols BARRETT. 2009. *Promoting Gender Equitable Opportunities in Agricultural Value Chains: A Handbook*. Washington, D.C. : Agence américaine pour le développement international.
- Banque mondiale. 2011. *Rapport sur le développement dans le monde de 2012 : Égalité des genres et développement*. Washington, D.C. : Banque mondiale.
- La présente note d'analyse de l'INS s'appuie sur le rapport de recherche de Kate Higgins intitulé **L'égalité entre les sexes et les accords de libre-échange : meilleures pratiques et orientation stratégique**. Cette recherche a été menée dans le cadre du projet Égalité entre les sexes et accords de libre-échange canadiens du Programme d'assistance technique liée au commerce Canada-Amériques (ATCCA) qui est financé par l'Agence canadienne de développement international et réalisé par le Conference Board of Canada.*