

# DE LA CONCEPTION À L'ÉVALUATION : UNE POLITIQUE COMMERCIALE EFFICACE EN FAVEUR DES FEMMES



© Centre du commerce International

Le Centre du Commerce international (ITC) est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et de l'Organisation des Nations Unies.

**Adresse :** ITC  
54-56, rue de Montbrillant  
1202 Genève, Suisse

**Boîte postale :** ITC  
Palais des Nations  
1211 Genève 10, Suisse

**Téléphone :** +41-22 730 0111

**Courriel :** [itcreg@intracen.org](mailto:itcreg@intracen.org)

**Site Internet :** [www.intracen.org/publications](http://www.intracen.org/publications)

DE LA CONCEPTION À L'ÉVALUATION :

UNE POLITIQUE COMMERCIALE EFFICACE  
EN FAVEUR DES FEMMES

## À PROPOS DU DOCUMENT

Ce guide offre aux décideurs politiques et aux professionnels du commerce des conseils pratiques, étape par étape, sur la façon d'intégrer les questions de genre dans le travail de leurs ministères du commerce, de leurs ministères des petites entreprises et de leurs institutions d'appui au commerce. Il présente des stratégies et des outils pour mieux recueillir et utiliser les données, mobiliser les parties prenantes, tirer parti des politiques commerciales, cerner les possibilités dans les chaînes de valeur, concevoir et mettre en œuvre des plans d'action et mettre en œuvre des cadres de suivi et d'évaluation.

**Éditeur :** Centre du commerce international (ITC)

**Titre :** De la conception à l'évaluation : Une politique commerciale efficace en faveur des femmes

**Date et lieu de publication :** Genève, juillet 2021

**Nombre de pages :** 48

**Langue :** Français

**Numéro de document ITC :** SIVC-21-77.E

**Citation :** Centre du commerce international (2021) De la conception à l'évaluation : Une politique commerciale efficace en faveur des femmes. ITC, Genève.

Pour plus d'informations, contactez : Judith Fessehaie à l'adresse [jfessehaie@intracen.org](mailto:jfessehaie@intracen.org)

L'ITC encourage la réimpression et la traduction de ses publications pour en élargir la diffusion. De courts extraits de ce document peuvent être reproduits librement, avec reconnaissance de la source. Vous devez demander la permission pour une reproduction ou une traduction plus exhaustive. Une copie des documents réimprimés ou traduits doit être envoyée à l'ITC.

Image(s) numérique(s) sur la couverture : © Shutterstock / ITC

© Centre du commerce international (ITC) 2021

L'ITC est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et des Nations Unies.

# Avant-propos

L'égalité des sexes revêt une importance primordiale. Sans égalité, les économies ne peuvent pas atteindre leur plein potentiel. La planète ne peut pas guérir correctement. Les entreprises ne peuvent pas se reconstruire complètement.

L'égalité est plus qu'un concept que l'on souhaite voir figurer dans un communiqué ou un discours. Il s'agit d'un effort collectif visant à transformer la société et à créer une société plus juste ; à approfondir et à améliorer les structures, les institutions et les règles sous-jacentes.

Nous savons maintenant que les politiques sont des instruments puissants pour accroître la participation des entreprises aux chaînes de valeur mondiales et les avantages qu'elles procurent. Nous savons que ces opportunités et avantages sont différents pour les femmes et les hommes.

Il a fallu du temps et de nombreuses années d'efforts déployés patiemment par un groupe dévoué de femmes et d'hommes du monde entier, mais le vent tourne. Les politiques commerciales commencent enfin à répondre aux enjeux relatifs à l'égalité des sexes. Le fait que 127 pays aient adhéré à la Déclaration conjointe de Buenos Aires sur le commerce et l'autonomisation économique des femmes de 2017 témoigne de la prise en conscience croissante que le commerce doit être au cœur de la promotion de la participation des femmes au commerce et de la réalisation de nos engagements collectifs dans le cadre de l'Objectif de développement durable 5 des Nations unies.

De nombreux gouvernements sont confrontés à deux défis majeurs : d'une part, comment transformer la volonté politique en politiques et interventions pratiques, et d'autre part comment s'assurer que ces interventions correspondent aux priorités et aux spécificités de leurs pays.

La présente publication répond à ces défis. Elle répond à l'appel lancé par les décideurs politiques pour un guide pratique visant à créer des politiques plus inclusives. L'intégration de l'égalité des sexes fait en sorte que les politiques commerciales et commerciales favorisent des possibilités plus équitables plutôt que de perpétuer les inégalités.

Ce guide offre un outil pour intégrer l'égalité entre les sexes à toutes les étapes du processus de politique commerciale, de la conception des politiques commerciales à la mise en œuvre et au suivi. Il présente plusieurs options au-delà des mesures de politique commerciale, pour inclure les questions organisationnelles et les interventions du côté de l'offre.

Je tiens à remercier le gouvernement du Royaume-Uni de son appui de longue date aux travaux du Centre du commerce international sur les femmes et le commerce au cours de la dernière décennie, ainsi qu'à l'initiative SheTrades, qui a rendu cette publication possible.

Le Centre du commerce international continuera de faire sa part en aidant les décideurs à rendre leurs stratégies commerciales plus inclusives, au moyen de trousseaux d'outils spécialisés, de publications et d'outils de politique en ligne.

Nous espérons que ces connaissances susciteront la réflexion, l'engagement et l'action au sein de la communauté du commerce et du développement. Alors que nous célébrons la Décennie d'action pour la réalisation des Objectifs de développement durable des Nations Unies, la nécessité d'agir est plus manifeste que jamais.



**Pamela Coke-Hamilton**

Directrice exécutive  
Centre du commerce  
international

# Remerciements

Le Centre du commerce international (ITC) exprime sa gratitude à toutes les personnes qui ont contribué à la production de cette publication.

Nicholas Frank, consultant international (ITC), a préparé le rapport sous la direction de Judith Fessehaie et d'Anahita Vasudevan (tous deux membres de l'ITC).

L'ITC aimerait remercier Vanessa Erogbogbo et Anders Aeroe pour leur leadership et leurs conseils, et Eugenia McGill pour ses commentaires utiles. L'ITC remercie également Gem Arbo et Pippa McDougall pour leur soutien, leurs rétroactions et leurs commentaires (tous membres de l'ITC).

Merci à Natalie Domeisen et Anne Griffin (toutes deux membres de l'ITC) qui ont géré la production éditoriale du rapport, à Jennifer Freedman pour l'édition du rapport, à Iva Stastny Brosig pour la conception graphique et à Serge Adeagbo (ITC) pour le service d'impression numérique.

Ce rapport a été préparé avec l'appui du programme SheTrades du Commonwealth, financé par le Royaume-Uni.

# Table des matières

À propos du document.....	iv
Avant-propos.....	v
Remerciements.....	vi
Acronymes.....	ix
Résumé analytique.....	x
<b>CHAPITRE 1 ■ UTILISATION DE CE GUIDE.....</b>	<b>1</b>
À qui est destiné ce guide ?.....	2
Structure du guide, comment l'utiliser ?.....	2
<b>CHAPITRE 2 ■ OPTIONS POUR LES DÉCIDEURS POLITIQUES.....</b>	<b>4</b>
<b>Outil 1 : Menu des options de politique.....</b>	<b>4</b>
Examiner les options de politique commerciale.....	4
Examiner les options d'appui au commerce.....	11
<b>CHAPITRE 3 ■ DE MEILLEURES DONNÉES POUR FAÇONNER LES POLITIQUES.....</b>	<b>18</b>
Identifier les lacunes statistiques et les solutions existantes.....	18
Cartographier la participation des femmes aux chaînes de valeur.....	20
Cartographier le statu quo.....	20
<b>Outil 2 : Cartographier l'implication des femmes dans l'économie.....</b>	<b>20</b>
Comprendre les conséquences prévues et imprévues.....	21
<b>Outil 3 : Analyser les conséquences prévues/imprévues.....</b>	<b>21</b>
<b>CHAPITRE 4 ■ MOBILISATION ET COORDINATION AVEC LES PARTIES PRENANTES CLÉS.....</b>	<b>22</b>
Inclure les femmes entrepreneurs et productrices.....	22
<b>Outil 4 : Liste de vérification pour favoriser la participation des femmes au processus de consultation.....</b>	<b>23</b>
<b>Outil 5 : Exemples de questions à poser aux femmes parties prenantes.....</b>	<b>23</b>
Améliorer la coordination intragouvernementale.....	25
<b>CHAPITRE 5 ■ CONCEPTION ET MISE EN ŒUVRE UN PLAN D'ACTION FAVORISANT L'ÉGALITÉ DES SEXES.....</b>	<b>26</b>
Définir les priorités stratégiques.....	26
<b>Outil 6 : Définir les priorités stratégiques.....</b>	<b>26</b>
Préparer un plan d'action.....	27

## CHAPITRE 6 ■ MISE EN PLACE D'UN CADRE DE SUIVI ET D'ÉVALUATION..... 29

Contrôle et évaluation.....	30
<b>Outil 7 : Guide de suivi et évaluation.....</b>	<b>31</b>

## LES RÉFÉRENCES..... 34

### FIGURES

Figure 1 : Arbre de décision pour commencer.....	3
Figure 2 : Comment concevoir un programme d'approvisionnement inclusif.....	13
Figure 3 : La chaîne des résultats.....	30

### ENCADRÉS

Encadré 1 : Qu'est-ce que l'intégration de l'égalité des sexes ?.....	2
Encadré 2 : Tirer parti des règles de l'OMC.....	5
Encadré 3 : À propos du Trade Impact Group de l'International Gender Champions.....	5
Encadré 4 : La déclaration de Buenos Aires.....	6
Encadré 5 : Analyse comparative entre les sexes plus.....	9
Encadré 6 : Formation sur le commerce et le genre.....	10
Encadré 7 : Études de cas : Programmes pour les femmes exportatrices en Australie, au Nigeria et en Malaisie.....	11
Encadré 8 : Études de cas : Programme d'approvisionnement inclusif.....	13
Encadré 9 : SheTrades Outlook.....	19
Encadré 10 : Intégrer l'égalité des sexes dans la politique ghanéenne sur les MPME.....	28

### TABLEAUX

Tableau 1 : Options tenant compte de l'égalité des sexes pour améliorer l'aide pour le commerce.....	7
Tableau 2 : Recommandations pour la conception des accords de libre-échange.....	8
Tableau 3 : Directives pour tirer parti des achats des entreprises.....	16
Tableau 4 : Directives générales pour l'identification des parties prenantes clés.....	22
Tableau 5 : Éléments d'un plan d'action.....	28
Tableau 6 : Sélection des bons indicateurs.....	31



# Acronymes

Sauf indication contraire, tous les montants en dollars (\$) sont exprimés en dollars américains, et toute référence aux tonnes désigne des tonnes métriques.

ALE	Accords de libre-échange
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
GBA+	Analyse comparative entre les sexes plus
ITC	Centre du commerce international
MPME	Micro, petites et moyennes entreprises
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
ODD	Objectifs de développement durable
PME	Petites et moyennes entreprises
TIG	Trade Impact Group
IACI	Institution d'appui au commerce et à l'investissement
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
OMC	L'organisation de commerce mondial



## Résumé analytique

La promotion de l'égalité des sexes n'est plus seulement une préoccupation morale, mais un impératif économique. Les faits démontrent que l'inclusion des femmes dans le tissu économique d'un pays est bénéfique non seulement pour les femmes, mais aussi pour les entreprises. En effet, la compétitivité nationale et les femmes en souffrent lorsque l'inverse est vrai.

### L'intégration de l'égalité des sexes dans la politique commerciale ouvre des possibilités

Ce guide offre aux décideurs et aux professionnels du commerce, des conseils, étape par étape, pour inclure les considérations de genre dans le travail de leurs ministères du commerce, de leurs ministères de la petite entreprise et de leurs institutions d'appui au commerce. Il présente cinq étapes principales : le choix des options dans le menu des politiques, la détermination des possibilités dans les chaînes de valeur, la mobilisation et la coordination avec les parties prenantes clés, la conception et la mise en œuvre d'un plan d'action tenant compte de l'égalité entre les sexes et la mise en œuvre d'un cadre de suivi et d'évaluation.



#### ÉTAPE 1 : Examiner les options de politique commerciale

Les ministères et les institutions d'appui au commerce peuvent intégrer les politiques sexospécifiques à la politique commerciale de différentes façons, notamment :

##### *Options de politique commerciale*

- **Tirer parti de l'espace politique de l'Organisation mondiale du commerce (OMC).** Les gouvernements peuvent explorer les domaines où les accords de l'OMC offrent suffisamment d'espace politique pour appuyer le commerce inclusif – avec la disposition que la mesure n'est pas protectionniste de facto ou de jure.
- **Adhérer à la Déclaration de Buenos Aires sur le commerce et l'autonomisation économique des femmes.** Les gouvernements peuvent participer aux réunions informelles du Trade Impact Group et du groupe de travail informel de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) sur le commerce et l'égalité entre les sexes, soumettre des questions à l'examen de la politique commerciale de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et partager les pratiques exemplaires.

- **Exploiter l'aide pour le commerce.** Les gouvernements peuvent utiliser l'aide pour le commerce pour rendre la politique commerciale plus inclusive, faire participer les femmes aux projets d'infrastructure et renforcer la capacité de production des femmes.
- **Inclure le genre dans les accords de libre-échange.** Les gouvernements peuvent réaffirmer leurs engagements, maintenir des normes minimales et inclure des dispositions pratiques dans les accords de libre-échange afin de promouvoir la participation des femmes au commerce international.
- **Utiliser les évaluations d'impact sexospécifique.** Ces mesures aident les décideurs à éviter les mesures inefficaces, à atténuer les répercussions négatives et à obtenir le meilleur rendement sur leurs investissements.
- **Effectuer des changements organisationnels.** Favoriser la parité des genres au sein du personnel, améliorer les conditions de travail et promouvoir les opportunités pour les femmes ainsi que la sensibilisation de l'ensemble du personnel à l'égalité des sexes.

#### *Options d'appui au commerce*

- **Développer et promouvoir les petites et moyennes entreprises, en particulier celles détenues par des femmes.** Veiller à ce que les stratégies et les priorités relatives à l'intégration de la chaîne de valeur incluent les femmes.
- **Tirer parti des marchés publics.** Les entreprises détenues par les femmes ont un accès limité aux marchés publics. Les organisations liées au commerce peuvent engager les agences de passation de marchés pour élaborer des stratégies visant à accroître la participation des femmes.
- **Aborder la question relative à l'accès au financement.** Aborder l'accès au financement en améliorant la concurrence dans le secteur financier, en éliminant les obstacles réglementaires et juridiques, en explorant les véhicules d'investissement d'impact et en tirant parti des partenariats public-privé.
- **Mobiliser les partenariats d'entreprise.** Les gouvernements peuvent exploiter les programmes de développement de la chaîne d'approvisionnement des entreprises pour faire progresser l'autonomisation économique des femmes.



## ÉTAPE 2 : Utiliser les données pour façonner les politiques

La cartographie des possibilités pour les femmes dans les chaînes de valeur exige une approche fondée sur des données probantes. Cela suppose des procédures et des lignes directrices claires pour évaluer les conséquences prévues et imprévues d'un changement de politique commerciale ou de développement.

- **Fournir des données probantes pour l'élaboration des politiques.** Comprendre les liens entre le commerce et le genre exige une approche systématique pour saisir la participation des femmes à l'économie nationale et au commerce international.
- **Cartographier la participation des femmes aux chaînes de valeur.** Analyser le rôle des femmes dans l'économie globale, leur participation aux secteurs productifs et les contraintes auxquelles sont confrontées les productrices.
- **Comprendre les conséquences prévues et imprévues.** La conception d'une politique d'égalité entre les sexes exige une analyse de tous les impacts possibles.



## ÉTAPE 3 : Mobilisation et coordination avec les parties prenantes clés

Le succès de nombreux efforts d'intégration des questions de genre dépend de la coordination des parties prenantes internes et externes.

- **Écouter les femmes entrepreneurs et productrices.** La consultation des femmes, en particulier les plus vulnérables et marginalisées, contribuera à faire en sorte que les politiques, les programmes et les projets commerciaux reflètent pleinement les intérêts économiques des femmes.
- **Améliorer la coordination intragouvernementale.** Aucune institution ne peut résoudre les défis sur la participation économique des femmes en silo. Par conséquent, un engagement ministériel vertical est requis pour les projets qui traversent les secteurs, les chaînes de valeur et les institutions.



## ÉTAPE 4 : Concevoir et fournir un plan d'action favorable à l'égalité des sexes

Un plan d'action clair qui opérationnalise les objectifs politiques est nécessaire pour intégrer le genre dans la conception et la mise en œuvre des politiques.

- **Définir les priorités stratégiques.** Les priorités stratégiques peuvent varier selon le pays, le niveau de développement et l'institution, mais les décideurs doivent établir des objectifs politiques primordiaux.
- **Préparer un plan d'action.** Un plan d'action est un document pratique qui identifie clairement le changement attendu, les agents pour mettre en œuvre le changement, la date limite de mise en œuvre et les besoins en ressources.



## ÉTAPE 5 : Mettre en place un cadre de suivi et d'évaluation

Un cadre solide de suivi et d'évaluation permet aux décideurs d'évaluer les activités, de suivre les résultats et de déterminer si des modifications de conception sont nécessaires. Cela nécessite que les responsables des politiques et des projets identifient les résultats attendus, notent les canaux et les processus permettant d'atteindre les résultats et proposent des indicateurs pour les suivre.

# CHAPITRE 1

## COMMENT UTILISER CE GUIDE

Alors que le commerce inclusif n'est apparu que récemment comme un problème majeur, l'équité entre les sexes fait partie du programme de développement mondial depuis les quatre dernières décennies. La Convention des Nations Unies sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes a été signée en 1979. La plate-forme d'action de Pékin, en 1995, a défini 12 domaines d'action pour parvenir à l'égalité entre les sexes.

Les objectifs de développement durable (ODD) de 2015, qui ont remplacé et élargi les objectifs du Millénaire pour le développement, appellent à la réalisation de nombreux objectifs et cibles liés à l'équité entre les sexes.

La suppression des barrières liées au genre pourrait augmenter la productivité jusqu'à 25 % dans certaines économies nationales (Banque mondiale, 2012). Comblar les disparités hommes-femmes pourrait générer 12 000 milliards de dollars US supplémentaires au produit intérieur brut mondial (McKinsey Global Institute, 2015). De plus, les économies qui offrent des opportunités aux femmes sont plus susceptibles de bénéficier des retombées du commerce que celles qui ne le sont pas (Centre du commerce international, 2015).

Néanmoins, selon des enquêtes du Centre du commerce international, d'importantes disparités subsistent entre hommes et femmes en matière de propriété et de gestion d'entreprises. En l'occurrence, les entreprises détenues ou dirigées par les femmes ont tendance à être concentrées dans des secteurs comme le textile et l'habillement, et elles ne représentent que le cinquième des entreprises qui exportent. Les données montrent également que ces entreprises semblent employer plus de femmes que les entreprises détenues par les hommes.

L'accès restreint à l'éducation et à la technologie pour les femmes peut rendre difficile leur participation aux industries orientées vers l'exportation et à main d'œuvre qualifiée. Les femmes sont plus susceptibles de faire face à des coûts d'ajustement liés au commerce, car elles n'ont pas accès aux ressources financières et aux réseaux disponibles pour les hommes. Les femmes travaillent généralement plus d'heures, à des niveaux d'occupation inférieurs et sont soumises à des niveaux plus élevés de harcèlement sexuel.

La Déclaration de Buenos Aires de 2017 sur le commerce et l'autonomisation économique des femmes a marqué un changement significatif dans les attitudes mondiales et vers le commerce inclusif. Pour la première fois, 127 membres et observateurs de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ont convenu de collaborer et de soutenir la participation des femmes dans le système commercial international en veillant à ce que les politiques commerciales soient inclusives du genre.

En dehors du système multilatéral, les pays ont commencé à inclure des dispositions plus substantielles axées sur le genre dans les accords de libre-échange – à la fois bilatéraux et plurilatéraux. De plus en plus, les décideurs politiques se concentrent sur le commerce inclusif pour stimuler une croissance économique tirée par le commerce et promouvoir l'équité entre les sexes. Il est donc impératif de développer des stratégies et des outils fondés sur des données probantes pour soutenir cet objectif. Ce guide vise à aider les décideurs politiques à intégrer le genre dans leurs politiques commerciales ou de développement.

## À qui est destiné ce guide ?

Ce guide est conçu pour aider les décideurs politiques, tant des pays développés que des pays en développement, à garantir que les politiques et programmes commerciaux intègrent le genre. Pour ce faire, il fournit aux utilisateurs une série d'outils clés d'intégration du genre. Le guide est accessible à un large public sans formation ou expérience spécialisée dans l'intégration du genre dans un contexte de commerce et de développement.

Le guide offre des conseils sur la manière d'inclure le genre dans les négociations commerciales, d'intégrer des politiques sensibles au genre dans le travail des institutions d'appui au commerce et de surveiller avec succès la mise en œuvre des efforts d'intégration du genre. En tant que tel, ce guide peut être utile à l'ensemble des décideurs et praticiens du commerce et du développement.

Il a également été conçu pour différents pays, quelque soit leurs niveaux de développement économique. Les lecteurs peuvent utiliser les outils de ce guide pour créer et mettre en œuvre des politiques de commerce et de développement véritablement inclusives dans leurs institutions commerciales et industrielles ainsi que celles ciblant les petites et moyennes entreprises (PME).

### Encadré 1 Qu'est-ce que l'intégration du genre ?

L'intégration du genre fait référence à une approche qui intègre les considérations de genre dans les politiques et les projets. Le rapport du Conseil économique et social des Nations Unies (1997) décrit l'intégration de la dimension de genre comme « le processus d'évaluation des implications pour les femmes et les hommes de toute action planifiée, y compris la législation, les politiques et les programmes dans tous les domaines et à tous les niveaux. Il s'agit d'une stratégie visant à faire des préoccupations et des expériences des femmes et des hommes une dimension intégrale de la conception, de la mise en œuvre, du suivi et de l'évaluation des politiques et des programmes dans toutes les sphères politiques, économiques et sociales... »

L'application d'une approche d'intégration du genre dans la politique commerciale est un moyen de s'assurer systématiquement que la politique commerciale est plus sensible au genre et soutient la réalisation des objectifs nationaux d'égalité des genres.

**Source :** Conseil économique et social des Nations Unies (ECOSOC), Résolution 1997/2 du Conseil économique et social des Nations Unies : Conclusions concertées, disponibles sur : <https://www.refworld.org/docid/4652c9fc2.html>

## Structure du guide : comment l'utiliser ?

Pour renforcer l'autonomisation économique des femmes grâce à des politiques commerciales inclusives, les décideurs devraient adopter une approche adaptée aux priorités et aux circonstances de développement national de leur pays. Certains pays intègrent déjà le genre dans leurs politiques commerciales ou de développement, tandis que d'autres n'ont pas encore pris de telles initiatives.

Idéalement, le guide devrait être consulté au début du processus d'élaboration des politiques et utilisé pour orienter les décisions de conception initiales et les approches de suivi et d'évaluation. Cependant, étant donné les longs délais associés à certains aspects de la formulation et de la mise en œuvre des politiques, le guide permet aux décideurs d'adapter leur propre position dans le cycle politique.

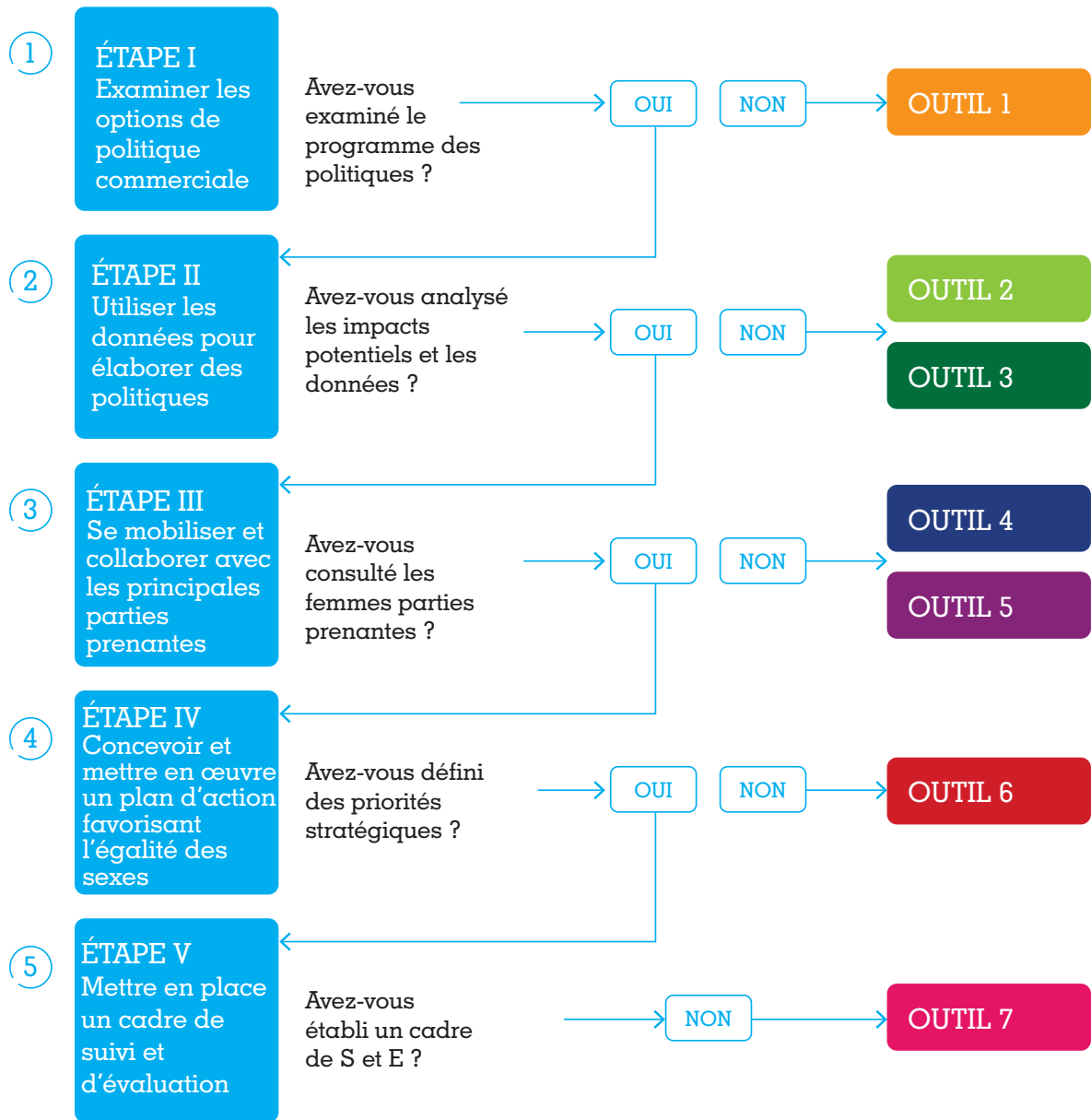
La première étape pour les décideurs est d'examiner le menu d'options (via l'outil 1). L'étape 2 consiste à cartographier et à identifier les opportunités pour les femmes dans les chaînes de valeur. Les outils 2 et 3 expliquent comment collecter et analyser des données quantitatives et qualitatives pour mieux concevoir des interventions politiques d'intégration du genre.

L'étape suivante consiste à consulter et à s'engager avec les parties prenantes internes et externes concernées (Étape 3). Les outils 4 et 5 fournissent des conseils pratiques sur les moyens d'améliorer la participation des femmes aux processus et mécanismes de consultation pour améliorer la coordination intragouvernementale.

Après consultation des parties prenantes, l'étape suivante consiste à définir des priorités stratégiques et à créer un plan d'action (Étape 4). L'outil 6 fournit des conseils pratiques sur la façon d'établir des priorités stratégiques.

Le succès de la mise en œuvre d'un plan d'action repose sur la qualité des cadres de suivi et d'évaluation (Étape 5). L'outil 7 donne des conseils concrets sur la façon de structurer ces types de cadres.

Figure 1 Arbre de décision pour commencer



# CHAPITRE 2

## OPTIONS À LA DISPOSITION DES DÉCIDEURS POLITIQUES

Ce chapitre présente des options permettant aux décideurs politiques d'intégrer la dimension de genre dans leurs politiques et opérations. La première section aborde les options en matière de politique commerciale – généralement du ressort des ministères du commerce. La deuxième section propose des options pour améliorer la participation des femmes dans les chaînes de valeur par le biais d'interventions du côté de l'offre – généralement gérées par les ministères et agences de l'industrie ou des PME.

### OUTIL 1 : MENU DES OPTIONS DE POLITIQUE

#### LES OPTIONS DE POLITIQUE COMMERCIALE :



#### OPTIONS D'APPUI AU COMMERCE :



### Examiner les options de politique commerciale

Cette section donne un aperçu de six options – du système commercial multilatéral aux accords commerciaux régionaux, des programmes d'aide pour le commerce aux questions opérationnelles et institutionnelles.

#### Tirer parti l'espace politique de l'OMC

Les Accords de l'OMC ne font pas spécifiquement référence aux questions de genre ce qui constitue à la fois un défi et une opportunité. Comme les règles de l'OMC sont ostensiblement neutres en matière de genre, on ne peut exclure la possibilité que leur application désavantage les femmes. En tant que telles, des règles qui semblent neutres peuvent profiter de manière disproportionnée aux hommes ou aux entreprises détenues ou dirigées par des hommes. Néanmoins, cela offre également une énorme opportunité de mettre en œuvre des règles d'une manière plus inclusive pour les femmes.

L'article XIII de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) illustre comment les règles de l'OMC peuvent soutenir un commerce inclusif. Le GATT permet aux membres de l'OMC d'établir une préférence contingente pour un bien donné (GATT, 1986). En théorie, les Membres peuvent définir une préférence de quota pour les exportatrices.



Comme le souligne Acharya et al. (2019), « Les règles existantes du GATT semblent offrir aux membres de l'OMC de multiples possibilités d'utiliser les taxes, les réglementations, les droits de douane et les contingents tarifaires (CT) d'une manière qui permette d'instaurer un commerce durable incluant des considérations relatives aux femmes ». Cette analyse juridique préliminaire suggère que, au moins dans certains domaines, les Accords de l'OMC offrent une marge de manœuvre suffisante pour soutenir le commerce inclusif – à condition que la mesure ne soit pas protectionniste de facto ou de jure (Acharya et al., 2019).

De nombreuses mesures sensibles au genre pourraient être prises dans le cadre des Accords de l'OMC.

### Encadré 2 - Tirer parti des règles de l'OMC

Actions potentielles :

- Utiliser la Clause d'habilitation pour abaisser les droits sur les importations de biens et de services en provenance d'entreprises appartenant à des femmes dans les pays en développement.
- Intégrer les préoccupations de genre, de la part des gouvernements donateurs et bénéficiaires, dans l'Accord sur la facilitation des échanges.
- Utiliser l'Accord sur l'agriculture, dans le cadre de la catégorie verte, pour apporter un soutien aux femmes sous forme de formation, de services de conseil et de paiements directs.
- Intégrer les questions de genre dans les activités du Fonds pour les normes et le développement du commerce.
- Utiliser l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires pour apporter un soutien aux femmes, comme des prêts concessionnels et des subventions non liées à l'exportation/à usage domestique plutôt qu'étranger.
- Utiliser les marchés publics, dans le cadre de l'Accord sur les marchés publics, pour accroître la participation des entreprises appartenant à des femmes.

Source : Adapté de Acharya et al. (2019).

## Soutenir la Déclaration de Buenos Aires sur les femmes et le commerce

### Encadré 3 - À propos de l'International Gender Champions Trade Impact Group

Le *International Gender Champions* est un réseau de plus de 230 femmes et hommes leaders et décideurs qui se sont engagés à éliminer les obstacles liés au genre au sein de leurs sphères d'influence. Les champions sont à la tête d'organisations internationales, de missions permanentes et d'organisations de la société civile. Le réseau International Gender Champions a des centres à Genève, à Nairobi, à New York, à La Haye et à Vienne. Le réseau comprend plusieurs groupes « d'impact » couvrant des sujets tels que la représentation, la gestion du changement, le commerce, les normes, le désarmement et la justice.

Le Trade Impact Group du réseau, coprésidé par l'ITC, l'Islande et le Botswana, a été créé en 2016. Il rassemble des Membres et des observateurs de l'OMC ainsi que des organisations travaillant sur les questions de commerce et de genre afin de faciliter les discussions et l'échange d'informations. Le groupe a un plan d'action qui comprend la mise en œuvre de la Déclaration de Buenos Aires.

Source : <https://genderchampions.com/>

La Déclaration conjointe de Buenos Aires sur le commerce et l'autonomisation économique des femmes, adoptée lors de la 11<sup>e</sup> Conférence ministérielle de l'OMC en décembre 2017 vise à promouvoir un programme commercial plus inclusif. La déclaration est une étape importante pour les femmes et le commerce, car c'est la première du genre à donner de la visibilité à la dimension genre du commerce à l'OMC.

À ce jour, 127 Membres et Observateurs de l'OMC ont adhéré à la Déclaration de Buenos Aires, envoyant un signal fort de leur engagement à faire en sorte que le commerce profite à tous.

Dirigée par le Trade Impact Group de l'International Gender Champions, la Déclaration de Buenos Aires promeut la prise de conscience du lien entre le commerce et le genre, la collecte et l'analyse de données ventilées par sexe, le partage d'expériences et de bonnes pratiques des pays, ainsi que la fourniture de recommandations pratiques pour apporter un changement durable.

Bien qu'il reste beaucoup de travail à faire, le Trade Impact Group (TIG) a mis en œuvre avec succès la Déclaration de Buenos Aires. Les Membres de l'OMC ont co-organisé une série de séminaires sur les six thèmes clés de la déclaration, rassemblant des universitaires, des représentants du secteur privé et des praticiens du développement pour se prononcer sur des questions telles que :

- 1) l'analyse comparative entre les sexes dans le domaine du commerce ;
- 2) les femmes dans les chaînes de valeur mondiales ;
- 3) les femmes dans les marchés publics ;
- 4) les femmes dans les accords de libre-échange ;
- 5) l'inclusion numérique ;
- 6) l'inclusion financière.

En 2020, le Trade Impact Group (TIG) a publié un rapport présentant en détail ses réalisations. Ce rapport met en exergue les conclusions des séminaires, les bonnes pratiques et les recommandations politiques sur chacun de ces sujets.

Les membres du TIG ont également posé des questions sur le genre lors de plus de 20 examens des politiques commerciales à l'OMC afin de recueillir des informations sur la situation au niveau national.

#### Encadré 4 - La Déclaration de Buenos Aires

La Déclaration commune de Buenos Aires sur le commerce et l'autonomisation économique des femmes encourage les Membres de l'OMC à :

- Participer aux réunions du TIG. Les membres du groupe se réunissent trimestriellement au niveau technique et semestriellement.
- Soumettre des questions sur le commerce et le genre à inclure dans les examens des politiques commerciales des pays.
- Partager les bonnes pratiques basées sur l'expérience de leur pays ainsi que les nouvelles conclusions des données ventilées par sexe sur les femmes et le commerce collectées et analysées.
- Agir au niveau national et appliquer les bonnes pratiques au contexte de leur pays.
- Encourager les autres Membres de l'OMC à adhérer à la Déclaration de Buenos Aires.

Source : <https://genderchampions.com/impact/trade>

En septembre 2020, les Membres de l'OMC ont créé un groupe de travail informel pour intégrer la dimension de genre au sein de l'OMC. L'ordre du jour de ce groupe comprend le partage des meilleures pratiques et des informations, l'examen et la clarification de ce qu'impliquerait un concept « d'optique de genre » appliqué au commerce international et l'examen des travaux d'analyse liés au genre produits par le Secrétariat de l'OMC et le programme de travail de l'OMC sur l'aide pour le commerce.

### Exploiter l'aide pour le commerce

Les données tirées du marqueur de la politique d'aide à l'appui de l'égalité homme-femme du Comité d'aide au développement indiquent que les engagements d'aide pour le commerce consacrés au genre ont quadruplé, passant de 3 milliards de dollars US en 2006-07 à 12 milliards de dollars US en 2016-17 (OCDE/OMC, 2019). Selon un rapport de 2019 de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) et de l'OMC, 78 % des donateurs pensent que le financement de l'aide pour le commerce peut favoriser l'égalité des sexes. De plus, l'exercice de suivi et d'évaluation de 2019 montre que 84 % des programmes d'aide pour le commerce des donateurs et 85 % des plans de développement des bénéficiaires incluent des considérations d'équité entre les sexes.

Cependant, certains donateurs ne considèrent pas l'égalité des sexes comme un objectif important de leurs efforts d'aide pour le commerce ou n'incluent pas la promotion de l'autonomisation économique des femmes dans leurs projets commerciaux. D'autres ont des stratégies claires pour intégrer les considérations de genre dans leurs programmes d'aide pour le commerce. Ces programmes se concentrent généralement sur l'agriculture, les MPME ou la microfinance.

En revanche, l'accent est moins mis sur la conception et la mise en œuvre de stratégies sensibles au genre dans les domaines des transports, de l'énergie, des communications, de l'industrie et de la finance. Moins de la moitié des pays bénéficiaires pensent que les interventions d'aide pour le commerce soutiennent les objectifs d'égalité des sexes (OCDE/OMC, 2019).

Malgré les succès obtenus dans l'intégration des considérations de genre dans les objectifs de l'aide pour le commerce, les donateurs comme les pays bénéficiaires ont la possibilité d'intégrer plus largement l'égalité des sexes dans les investissements et les programmes de développement de l'aide pour le commerce.

**Tableau 1** Options tenant compte de l'égalité des sexes pour améliorer l'aide pour le commerce

Problème	Activité
Politique commerciale	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Formation et outils de sensibilisation au genre</li> <li>■ Aide à l'intégration des considérations de genre dans les ALE</li> <li>■ Réformes douanières sensibles au genre</li> <li>■ Collecte de données ventilées par sexe</li> <li>■ Facilitation du commerce transfrontalier pour les femmes commerçantes</li> </ul>
Infrastructure	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Formation des femmes dans les secteurs traditionnellement dominés par les hommes, tels que la construction et les transports</li> <li>■ Impliquer les femmes dans les phases de conception et de mise en œuvre du projet</li> <li>■ Ateliers sur les politiques financières, énergétiques et de transport sensibles au genre</li> <li>■ Promouvoir l'accès des femmes aux infrastructures et services d'information et de communication</li> </ul>
Capacité de production	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Formation pour les femmes entrepreneurs dans les secteurs d'intérêt pour l'exportation, tels que le tourisme, le textile et l'agriculture</li> <li>■ Octroi de subventions/prêts aux femmes agricultrices et entrepreneurs</li> <li>■ Formation des femmes pour développer des compétences de supervision et de gestion dans les secteurs d'intérêt pour l'exportation et les secteurs clés de l'épine dorsale, tels que les transports, les technologies de l'information et des communications, les services financiers et l'énergie</li> </ul>

Source : Adapté de l'OCDE/OMC (2019).

## Concevoir et rédiger des accords commerciaux non inclusifs

Les accords de libre-échange (ALE) constituent un autre domaine dans lequel les pays peuvent soutenir un commerce inclusif. Traditionnellement, les ALE ne comportaient pas de dispositions spécifiques sur le genre. Tout au plus ont-ils fait référence dans le préambule à la promotion de la participation des femmes au commerce et à l'égalité des genres (Monteiro, 2018).

Cette situation commence à changer. Par exemple, l'ALE entre le Chili et l'Uruguay et l'ALE entre le Canada et le Chili contiennent des chapitres distincts sur le commerce et le genre, tandis que l'Accord de partenariat transpacifique global et progressiste comprend une section spécifique sur les femmes et la croissance économique.

Bien que les dispositions liées au genre trouvées dans les ALE soient hétérogènes, il est possible de distinguer trois catégories générales de telles dispositions (ITC, 2019). Il s'agit (i) des réaffirmations générales de l'engagement en faveur de l'égalité des sexes, (ii) de la protection et de la promotion de normes minimales et (iii) des dispositions avancées liées au genre. Bien qu'il existe de nombreux chevauchements entre ces catégories de dispositions, celles-ci existent dans un éventail allant de générales et non contraignantes à spécifiques et contraignantes.

Le premier type de disposition, le plus général, comprend des réaffirmations d'engagements en faveur de l'égalité des sexes, y compris une référence à la Convention sur l'élimination de toutes les formes de discrimination à l'égard des femmes et à la Déclaration universelle des droits de l'homme. Par exemple, l'ALE entre le Chili et l'Uruguay réitère l'engagement des parties à mettre la convention en vigueur. Ces types de dispositions signalent l'intention des parties à l'ALE en ce qui concerne l'égalité des sexes ; ils ne sont pas juridiquement contraignants.

Le deuxième type de disposition se concentre généralement sur le maintien de normes minimales en matière d'égalité des sexes à travers des politiques nationales. Ce type de disposition incite ou oblige les parties à l'ALE à respecter certaines normes relatives à l'égalité des sexes. Elle interdit également certains types de discrimination liée au genre, telle que la discrimination sur le lieu de travail. Dans certains accords, les violations des dispositions liées au genre peuvent déclencher des mesures commerciales de rétorsion.

En plus des dispositions relatives aux normes minimales et à la protection du genre, certains ALE de ce type font référence à la responsabilité sociale des entreprises comme mécanisme de promotion de l'égalité des sexes. Certaines de ces dispositions sont de nature plus ambitieuse, comme celles énoncées dans l'Accord Canada-États-Unis-Mexique, tandis que d'autres, comme celles énoncées dans l'ALE entre le Canada et le Chili, utilisent un langage plus fort (ITC, 2020a).

Le troisième type de disposition énonce de manière générale les mesures pratiques permettant de soutenir le commerce inclusif et d'améliorer la participation économique des femmes. Cela inclut souvent des dispositions relatives au droit de réglementation en matière d'action positive et de coopération en matière de commerce et de genre. Par exemple, les ALE aux États-Unis prévoient régulièrement une exception pour les marchés publics réservés aux entreprises détenues par des femmes, tandis que le Protocole sur le Genre de la Communauté de développement de l'Afrique australe exige que les membres mettent en œuvre des politiques d'action positive dans les domaines du commerce et de l'entrepreneuriat.

Les dispositions relatives à la coopération en matière de commerce inclusif et d'égalité des sexes sont assez courantes et ne comportent généralement aucune obligation légale.

Généralement, ces types de dispositions ciblent : (i) le soutien à l'emploi et au travail décent (présent dans l'accord entre l'UE et le Chili), (ii) le soutien à l'entrepreneuriat des femmes (présent dans l'accord entre le Canada et le Chili) ; (iii) la promotion de l'accès aux ressources financières et aux services sociaux pour les femmes (énoncées dans l'accord entre l'UE et l'Amérique centrale), (iv) une coopération technique renforcée (généralement énoncée dans les ALE Nord-Sud) et (v) l'amélioration de la collecte de données et de l'engagement des parties prenantes (énoncée dans l'ALE entre le Canada et Israël).

Le tableau suivant, tiré de la recherche de l'ITC (2020a) sur l'intégration des questions de genre dans les ALE, fournit une série de propositions politiques permettant aux négociateurs de concevoir et de rédiger des accords commerciaux intégrant les questions de genre. La recherche propose également des modèles de clauses à adopter par les négociateurs commerciaux. Ces propositions peuvent être adaptées pour tenir compte des priorités, des contraintes et des ressources nationales en matière de développement.

**Tableau 2** Recommandations pour la conception des accords de libre-échange

N°	Recommandation	Raison d'être
1	Inclure l'égalité des sexes dans le préambule d'un nouvel accord ou d'un accord renégocié	Le préambule d'un accord constitue la partie dans laquelle les objectifs des membres sont d'abord articulés. Il a une valeur à la fois juridique et symbolique.
2	Mettre l'accent sur l'accès des femmes à l'éducation et au développement des compétences	Mettre en évidence l'accès des femmes à l'éducation et au développement des compétences, et progresser vers des engagements spécifiques, constitue une étape importante permettant d'aider les femmes à saisir les opportunités créées par l'accord commercial.
3	Promouvoir la recherche en matière de commerce et de genre	Les dispositions centrées sur la recherche peuvent être utilisées pour encourager les évaluations d'impact des ALE, la collecte de données ventilées par sexe et le partage des meilleures pratiques.
4	Adopter une norme légale minimale	Les dispositions des normes minimales liées au genre traitent de la discrimination salariale, préservent les droits à la maternité et à la garde des enfants et protègent les femmes contre le harcèlement sexuel.
5	Inclure des exclusions spécifiques liées au genre	Réserver le droit d'offrir des incitations spécifiques aux entreprises détenues par des femmes peut aider les gouvernements à maintenir l'espace politique nécessaire pour soutenir les entreprises détenues par des femmes.
6	Inclure une exception liée au genre	Une exception générale bien conçue pour l'égalité des sexes peut permettre aux gouvernements de soutenir l'autonomisation économique des femmes et d'atténuer les inquiétudes concernant les restrictions commerciales cachées découlant de l'exception.
7	Soutenir la responsabilité sociale de l'entreprise	Les accords de libre-échange peuvent être utilisés pour inciter les entreprises à utiliser la responsabilité sociale des entreprises pour s'attaquer aux problèmes liés à l'égalité des sexes.
8	Mettre en place des comités de suivi en matière de genre	Des comités spécialisés de suivi en matière de genre peuvent servir à échanger des informations relatives au genre, superviser la mise en œuvre et traiter les problèmes liés au genre.
9	Soumettre les dispositions relatives au genre aux dispositions relatives au règlement des différends	L'inclusion explicite de dispositions relatives au genre dans le champ d'application du mécanisme de règlement des différends d'un ALE garantit que les pays font face aux conséquences directes du non-respect de leurs engagements.
10	Fournir des recours en matière d'exécution	Les réponses traditionnelles aux violations, telles que le report des concessions, et les solutions innovantes, telles qu'une nouvelle obligation de subventionner l'éducation des femmes, sont des moyens permettant de soutenir le respect des dispositions liées au genre.

Source : ITC.

Malgré l'intérêt récent pour les dispositions liées au genre dans les ALE, des lacunes en matière d'informations subsistent en ce qui concerne la mise en œuvre de ces dispositions et leur impact sur les femmes. Des recherches continues et le partage d'expériences sont nécessaires pour comprendre comment les ALE peuvent soutenir l'autonomisation économique des femmes.

## Libéraliser le commerce grâce à des évaluations de l'impact sur le genre

Les accords commerciaux bilatéraux et régionaux offrent aux pays la possibilité de stimuler leur croissance économique et de réduire leur taux de pauvreté. Cependant, les impacts découlant de l'ajustement commercial ne sont pas homogènes et sont très spécifiques au contexte.

Par exemple, les accords commerciaux peuvent offrir de nouveaux marchés aux exportatrices et, en même temps, soumettre les secteurs à prédominance féminine à la concurrence étrangère. En tant que tel, il existe un besoin urgent d'évaluations ex ante et ex post de l'impact sur le genre pour guider la conception des changements futurs de la politique commerciale et pour évaluer l'impact d'une politique donnée après sa mise en œuvre.

Les évaluations ex ante sont importantes pour trois raisons : (i) elles permettent d'optimiser les réformes commerciales pour soutenir le commerce inclusif, (ii) elles aident les décideurs à éviter des politiques commerciales inefficaces et (iii) elles permettent aux décideurs d'ajuster les mesures de soutien pour atténuer les effets négatifs potentiels d'une politique donnée.

La Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) a conçu une boîte à outils ex ante innovante relative au commerce et aux questions liées au genre (CNUCED, 2017) et constituée de quatre étapes principales : l'identification, l'évaluation, le suivi et la synthèse.

L'étape d'identification fournit une évaluation globale des inégalités globales entre les sexes au sein d'une économie. À l'aide de techniques quantitatives, l'étape d'évaluation permet d'estimer l'effet des changements de politique commerciale au niveau sectoriel. L'étape de suivi fournit des orientations sur les mesures d'appui au commerce inclusif, ainsi qu'un cadre permettant de surveiller les effets liés aux changements de politique commerciale relative à l'équité des sexes au fil du temps. La dernière étape présente un indicateur composite qui mesure l'ouverture commerciale et l'inégalité entre les sexes au fil du temps.

En s'appuyant sur l'expérience du Canada, l'Encadré 5 fournit un exemple pratique d'une évaluation ex ante du genre d'un ALE proposé.

Contrairement à une évaluation ex ante, qui se concentre sur la modification de la conception d'une intervention avant sa mise en œuvre, une évaluation ex post analyse les effets d'une intervention de politique commerciale après sa mise en œuvre. L'évaluation ex post fournit des informations sur l'impact de l'intervention ou le sens de la causalité. Cette démarche vise à contrôler et à améliorer les résultats (Sauer, 2018).

### Encadré 5 - Analyse comparative entre les sexes Plus

Reconnaissant la nécessité d'intégrer le genre de manière plus significative dans ses politiques de commerce et de développement, le gouvernement canadien s'est engagé à utiliser une analyse comparative entre les sexes plus (ACS+) lors de l'élaboration de ses accords de libre-échange (Gouvernement du Canada, 2018). L'ACS+ est un outil analytique utilisé pour examiner les effets de la politique gouvernementale sur les gens. Ce qui rend l'ACS+ unique, c'est qu'elle met l'accent non seulement sur le sexe, mais également sur des caractéristiques intersectionnelles supplémentaires telles que l'âge, le niveau d'éducation et le statut socioéconomique.

Le 9 mars 2018, le gouvernement canadien a entamé des négociations d'ALE avec le bloc commercial Mercosur : Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay. Le Canada s'est engagé à effectuer une évaluation de l'ACS+ pour orienter sa position au cours des négociations. C'était la première fois que cette approche était utilisée dans le cadre d'un ALE.

L'analyse initiale de l'ACS+ comprenait une évaluation de l'impact économique qui évaluait les effets d'un ALE sur le commerce et la croissance économique, les salaires, l'emploi, les inégalités de revenus, les impacts sexospécifiques, les jeunes et les PME. Cela a été suivi d'une évaluation chapitre par chapitre des 25 chapitres négociés par le Canada et le Mercosur. Le gouvernement a consulté les parties prenantes pour recueillir des réactions et des commentaires sur l'analyse initiale. Le Canada considère son ACS+ comme un processus itératif, étant donné que les évaluations de chaque chapitre font l'objet d'un examen ACS+ à mesure que de nouvelles informations deviennent disponibles.

L'évaluation initiale de l'impact économique a révélé qu'un ALE Canada-Mercosur stimulerait non seulement le commerce et les gains du produit intérieur brut, mais qu'il générerait également un peu plus d'emplois pour les femmes que pour les hommes, augmenterait l'emploi des jeunes et offrirait de nouvelles opportunités aux PME dans les secteurs manufacturier et des services. L'évaluation chapitre par chapitre a identifié des opportunités d'intégrer les considérations de genre dans le texte de négociation. L'intégration de l'analyse ACS+ au début des négociations de l'ALE devrait contribuer à garantir que l'accord finalisé reflète les intérêts des femmes et des groupes sous-représentés.

Source : Gouvernement du Canada, <https://women-gender-equality.canada.ca/en/gender-based-analysis-plus.html>

Comme les évaluations ex ante, les évaluations ex post peuvent incorporer à la fois une analyse descriptive et quantitative, selon le contexte, la disponibilité des données et la question de recherche. Une évaluation de la CNUCED (2018) des effets de l'intégration régionale sur les femmes dans la Communauté d'Afrique de l'Est fournit un bon exemple de réalisation d'une évaluation ex post de genre.

## Effectuer des changements organisationnels

Les objectifs de genre dans le contexte organisationnel peuvent être divisés en deux catégories : (i) améliorer l'équilibre entre les sexes au sein du personnel ainsi que les conditions de travail et les opportunités pour les femmes et (ii) renforcer la sensibilisation au genre et la capacité d'intégration de la dimension de genre de tout le personnel par rapport à leurs mandats et rôles opérationnels.

Une véritable égalité entre les sexes ne peut avoir lieu sans des efforts pour entreprendre l'intégration de la dimension de genre au niveau organisationnel. Cela peut inclure la réalisation de l'égalité des sexes aux niveaux professionnel et administratif ainsi qu'au niveau des cadres supérieurs. Le symbolisme – nominations symboliques de femmes à des postes de direction – doit être évité car il peut saper les positions des femmes dirigeantes actuelles et futures.

Il s'agit plutôt de prendre des mesures concrètes pour remédier au manque de femmes à des postes de direction. Cela pourrait inclure l'adoption d'une stratégie de parité entre les sexes pour tous les niveaux du personnel. La Stratégie à l'échelle du système des Nations Unies sur la parité entre les sexes (2017b) offre des conseils utiles sur la manière d'y parvenir.

Des points focaux sur le genre peuvent être établis et chargés de défendre les femmes à l'intérieur et à l'extérieur d'un ministère du commerce ou des PME donné. Cependant, cela fait encore défaut dans de nombreux ministères. Le mandat des points focaux de haut niveau pour l'égalité des sexes pourrait inclure l'assistance aux processus de formulation des politiques, l'élaboration et la mise en œuvre des meilleures pratiques sensibles au genre et la coordination des points focaux pour l'égalité des sexes au niveau des départements.

Des points focaux liés au genre au niveau départemental pourraient être mis en place et habilités à apporter un appui aux chefs de département. Ce soutien pourrait inclure le suivi des objectifs liés au genre au sein des départements, l'organisation d'initiatives de formation départementales sur la sensibilité au genre et l'assurance que les considérations de genre sont incorporées dans le travail du département.

Les mesures pratiques que les décideurs politiques peuvent envisager en ce qui concerne les points focaux liés au genre sont les suivantes :

1. la clarification du mandat du point focal. Cela pourrait inclure la détermination de la portée et de l'échelle des domaines de responsabilité des points focaux.
2. la prévision des dispositions financières adéquates permettant de soutenir le travail des points focaux pour l'égalité des sexes.
3. l'élaboration d'une déclaration ou un récit clair et digeste sur le mandat des points focaux liés au genre.
4. la diffusion de la déclaration ou le récit au sein du ministère du Commerce ou du Développement. Cette mesure est importante et permet de s'assurer que tout le monde au sein du ministère est conscient de ce que les points focaux sont tenus de faire et de ne pas faire, et de la raison.
5. le rappel régulier aux membres de l'organisation de ce qu'eux-mêmes et les points focaux liés au genre sont tenus de faire. Cela contribuera à garantir le respect et la conformité organisationnelle aux principes relatifs à l'égalité des sexes.

### Encadré 6 - Formation sur le commerce et le genre

La plate-forme d'apprentissage en ligne de la CNUCED forme les utilisateurs sur une variété de sujets liés au commerce, y compris les liens entre commerce et genre. Le module commerce et genre aide les participants au cours à comprendre leurs économies nationales dans une perspective de genre, examine les impacts du commerce sur l'inégalité des genres et de l'inégalité des genres sur la compétitivité, et fournit des conseils sur la façon d'intégrer le genre dans la conception et la mise en œuvre des politiques commerciales.

L'OMC propose une formation complémentaire par l'intermédiaire de l'Institut de formation et de coopération technique, qui propose un module dédié à la parité hommes-femmes et au commerce. Ce module se concentre sur les liens entre l'autonomisation économique des femmes et le commerce, et propose une formation sur cette question dans le contexte des règles de l'OMC.

Source : <https://unctad.org/topic/gender-equality>; <https://www.wto.org/index.htm>



## Révision des options d'appui au commerce

Cette section explique la manière dont les décideurs politiques des ministères et des agences chargés du développement des PME et de l'industrie peuvent améliorer la participation des femmes dans les chaînes de valeur, tirer profit des opportunités offertes par les nouvelles structures de production et renforcer la capacité en matière d'offre. Elle présente des recommandations spécifiques dans les domaines de la promotion des exportations et du développement des PME, des marchés publics, de l'accès au financement et aux chaînes d'approvisionnement du secteur privé – domaines dans lesquels les ministères du Commerce ou de l'Industrie/les PME sont les mieux placés pour prendre l'initiative.

### Autonomisation des femmes grâce à la promotion du commerce

Parallèlement aux changements de politique commerciale, la promotion du commerce représente un autre domaine majeur sur lequel concentrer les efforts d'intégration. La mise en œuvre dans ce domaine est particulièrement importante pour les pays en développement et les pays les moins avancés. Souvent, leur capacité à tirer profit des opportunités des accords commerciaux est systématiquement limitée par des contraintes du côté de l'offre plutôt que par des obstacles du côté de la demande (CNUCED, 2018c).

#### Encadré 7 - Étude de cas : Programmes en faveur de femmes exportatrices en Australie, au Nigeria et en Malaisie

**Australie :** Le gouvernement australien fournit des mesures de soutien de base qui ne ciblent pas directement les femmes exportatrices, telles que des subventions pour le développement des marchés d'exportation et des services de conseil et d'éducation pour les exportateurs, ainsi que des initiatives sexospécifiques. En réponse à la baisse des niveaux de participation des femmes dans les industries d'exportation, le gouvernement a créé le programme Women in Global Business (WIGB) en 2010 (Austrade, 2015). Le WIGB est une initiative conjointe des gouvernements fédéraux, étatiques et territoriaux. Son objectif principal est d'aider les femmes australiennes à s'engager plus activement dans le commerce et l'investissement internationaux en développant des entreprises durables.

L'assistance de WIGB comprend des opportunités de réseautage avec d'autres femmes entrepreneurs et d'accès à des ressources, un programme de bourses pour la formation des cadres, des ateliers de renforcement des capacités, ainsi que du mentorat et des conseils sur la façon d'exporter de manière durable. Le WIGB a connu une croissance rapide et un impact important : 42 % d'exportatrices en sont membres, plus de 100 femmes ont suivi son programme de mentorat et 150 alliances avec des organisations de femmes nationales et internationales ont été établies.

**Nigeria :** Le Conseil nigérian de promotion des exportations (NEPC), en partenariat avec l'Initiative SheTrades de l'ITC, offre de nombreuses opportunités de renforcement des capacités aux femmes exportatrices. Il s'agit notamment de sessions et de séminaires de formation à l'exportation, d'un soutien au développement des marchés par le biais de commissions commerciales et d'ambassades, de services de promotion du commerce (foires commerciales, remises sur les frais de déplacement, soutien logistique sur les marchés extérieurs), de services de conseil et de coaching, de fourniture d'informations sur le marché et d'amélioration de l'accès aux services financiers (faciliter les contacts avec les intuitions financières, aider à l'élaboration d'un plan d'affaires financièrement viable) (NEPC, 2018). Alors qu'elle n'en est encore qu'à ses débuts, l'initiative conjointe a réalisé plus de 4 millions de dollars d'exportations, formé plus de 800 femmes et en soutient 2 000 autres (NEPC, 2019).

**Malaisie :** Comme l'Australie et le Nigeria, la Malaisie offre aux entreprises, en particulier aux MPME, plusieurs mesures de soutien en plus des programmes ciblant exclusivement les femmes. La Malaysia External Trade Development Corporation (MATRADE) a été créée en 2005 dans le but d'aider les femmes entrepreneurs à s'engager dans le commerce dans des secteurs d'exportation non traditionnels tels que les produits chimiques et l'électronique.

MATRADE offre aux entreprises appartenant à des femmes une gamme d'assistance comprenant du coaching et du mentorat, un soutien marketing, le développement des compétences, des liens vers des sources de financement et des renseignements commerciaux (ITC, 2015). L'une des caractéristiques uniques du programme est sa couverture et son réseau nationaux étendus : MATRADE dispose de 42 bureaux dans 35 villes, ce qui lui permet d'apporter un soutien aux femmes entrepreneurs à travers le pays. MATRADE adopte une approche consultative, car les consultations avec les entreprises appartenant à des femmes et les associations de femmes d'affaires éclairent la conception du programme. MATRADE a réussi à augmenter le nombre de femmes exportatrices et a vu plus de 1 700 femmes exportatrices terminer son programme.

Source : <https://www.shetrades.com/outlook/home>

L'identification des Institutions d'Appui au Commerce et à l'Investissement (IACI) efficaces et engagées – telles que les agences de promotion des exportations, les chambres de commerce, les alliances du secteur des services et les associations professionnelles de femmes – et les ministères chargés de l'égalité des genres est une première étape essentielle pour garantir que les priorités stratégiques autour de l'égalité des genres et commerce inclusif se traduisent par des actes.

Après avoir identifié les principales IACI, l'étape suivante consiste à s'assurer que les questions liées au genre sont intégrées dans les plans et budgets opérationnels. L'ITC peut donner aux décideurs des orientations et des conseils sur la manière de renforcer les institutions d'appui au commerce existantes ainsi que d'en établir de nouvelles et d'intégrer le genre (ITC, 2020c).

## Tirer profit des marchés publics

Les marchés publics sont un outil politique puissant qui permet non seulement d'accélérer l'autonomisation économique des femmes, mais aussi de stimuler la croissance économique et la création d'emplois et d'accroître la résilience des chaînes d'approvisionnement grâce à la diversification.

Les marchés publics représentent environ 20 % du produit intérieur brut mondial alors que les femmes entrepreneures détiennent moins de 1% des marchés publics mondiaux (Rimmer, 2017). Les obstacles à la participation des femmes aux marchés publics incluent le manque d'informations sur les processus d'appel d'offres, le manque de compétence en matière d'appel d'offres, un retour limité concernant les offres non retenues et le manque de temps et de capacités à formuler des propositions d'appels d'offres compétitives.

En outre, d'autres facteurs tels que : l'absence de preuves d'antécédents, l'exclusion de la liste agréée de fournisseurs, l'insuffisance de capacité à gérer des gros marchés, ou le manque de compétitivité de leurs offres financières, limitent l'accès des femmes aux marchés publics.

L'élimination des obstacles à la participation des femmes au processus d'appel d'offres est une étape nécessaire, mais pas suffisante. Des actions supplémentaires, telles que la mise en œuvre de politiques et de procédures ciblées sur les entreprises détenues/dirigées par des femmes, sont nécessaires pour stimuler la participation aux marchés publics.

Vous trouverez ci-dessous la liste de contrôle de l'ITC (2014) concernant les actions que les gouvernements pourraient adopter afin de promouvoir la participation des femmes dans le processus d'appel d'offres :

- ✓ publier toutes les opportunités d'approvisionnement sur une plate-forme électronique centrale et la diffusion des mêmes informations directement aux organisations professionnelles de femmes ;
- ✓ rationaliser et normaliser la documentation des appels d'offres et des procédures de présélection entre les entités adjudicatrices ;
- ✓ autoriser les entreprises détenues par des femmes à se préqualifier pour des groupes de contrats ou certaines catégories de biens, travaux et services ;
- ✓ veiller à ce qu'un organisme acheteur puisse utiliser les résultats des procédures de présélection menées par un autre ;
- ✓ adapter les exigences liées à la qualification et la préqualification techniques, financières et autres à l'ampleur et à la complexité des opportunités d'approvisionnement ;
- ✓ éviter de regrouper plusieurs exigences dans un seul gros contrat ;
- ✓ accorder suffisamment de temps aux entreprises afin qu'elles puissent préparer leurs offres ;
- ✓ encourager l'utilisation des critères d'attribution les plus avantageux sur le plan économique ou de la meilleure valeur, le cas échéant. Attention: l'utilisation des critères d'attribution économiquement les plus avantageux peut ne pas être appropriée lorsque la discrétion supplémentaire invite à la corruption ou augmente la complexité.
- ✓ Fournir un retour d'information significatif aux soumissionnaires non retenus sur les forces et les faiblesses de leurs offres et les points à améliorer.
- ✓ mettre en œuvre et appliquer les règles relatives au paiement rapide des entreprises détenues par des femmes aux niveaux principal et sous-traitant, et en tenir pour responsables les entités adjudicatrices et les représentants du gouvernement.

Le dernier guide de l'ITC sur les marchés publics intégrant le genre, *Making Public Procurement Work for Women* (ITC, 2020b), fournit des conseils pratiques sur les étapes nécessaires pour concevoir et mettre en œuvre un programme d'approvisionnement qui soutient les entreprises détenues/dirigées par des femmes.



**Figure 2** Comment concevoir un programme d'approvisionnement inclusif

Source : ITC, 2020b.

**Encadré 8 - Étude de cas : Marchés publics inclusifs au Chili**

Le Chili a mis en place l'un des systèmes d'appels d'offres publics les plus inclusifs et accessibles au monde. Mercado Público (marché public) est une place de marché électronique, gérée par ChileCompra, où les entreprises vendent des biens et des services – 90 % de ces entreprises sont classées comme MPME. Plus important encore, ces entreprises représentent 45 % des transactions de marchés publics. Il s'agit d'un chiffre particulièrement surprenant étant donné que le taux de participation des MPME à l'économie chilienne n'est que de 8 % (Rimmer, 2017).

En général, le système chilien de passation des marchés publics a réussi à surmonter certaines des contraintes qui limitent la participation des MPME aux processus d'appel d'offres publics. En offrant un accès universel aux marchés publics via sa plate-forme électronique et en éliminant les exigences de participation, y compris les exigences relatives au nombre minimum d'employés, ChileCompra a pu augmenter les taux de participation des MPME aux processus de passation des marchés publics bien au-dessus de la moyenne de l'OCDE de 17 %.

En réponse au faible niveau de participation des femmes dans le processus de passation des marchés publics, ChileCompra a créé son programme Sello Empresa Mujer (Certification des fournisseurs de femmes) en 2015. Ce processus de certification aide les agences publiques à identifier les entreprises détenues et dirigées par des femmes où les femmes représentent plus de 50 % de la main-d'œuvre.

ChileCompra a également lancé un programme de formation pour les fournisseurs féminins, aidé à la création d'une association de fournisseurs féminins des marchés publics (*Asociación de Mujeres Empresarias Proveedores del Estado*) et a lancé un programme de mentorat pour les fournisseurs féminins. Les résultats préliminaires de ces mesures sont positifs. En 2015-2016, plus de 260 femmes fournisseurs ont reçu une formation, le taux de participation des femmes au système de passation des marchés publics a augmenté et les agences d'approvisionnement ont commencé à lancer des appels d'offres avec des critères sexospécifiques.

Source : <https://www.shetrades.com/outlook/home>

## Aborder la question relative à l'accès au financement

Le secteur public joue un rôle important en facilitant à l'accès au financement des femmes et des petites entreprises détenues par des femmes. Dans plus de 70 % des pays, les PME citent l'accès au financement comme le principal obstacle à leur activité (suivi par l'accès à l'électricité, l'informalité, les taux d'imposition et l'instabilité politique). La Société financière internationale estime qu'il existe encore un écart de 300 milliards de dollars US dans le monde pour le financement des petites entreprises détenues par des femmes, et plus de 70 % des PME détenues par des femmes n'ont pas ou un accès inadéquat aux services financiers.

Les gouvernements peuvent palier aux défis liés à l'accès au financement en réformant l'environnement institutionnel et les cadres réglementaires afin de diversifier le paysage financier. En plus, ils peuvent supprimer les obstacles réglementaires et juridiques qui entravent l'accès des femmes au financement et explorer des véhicules d'investissements porteurs d'impacts qui intègrent des approches de financement mixte. Ils peuvent également créer de nouveaux partenariats public-privé, afin d'encourager les investisseurs à intégrer une perspective de genre dans leurs stratégies d'investissement.

Les recommandations politiques visant à soutenir un paysage financier plus diversifié englobent l'amélioration de la concurrence dans le système financier, permettant ainsi à une variété d'institutions financières de fonctionner. En outre, les programmes de prêts dirigés et les accords de partage des risques pourraient avoir des effets positifs sur l'accès des PME au financement et à la croissance.

En ce qui concerne l'écart de financement entre les hommes et les femmes, les gouvernements peuvent s'efforcer de supprimer les obstacles réglementaires et juridiques qui entravent l'accès des femmes au financement et, plus généralement, leur participation à l'économie. Cela inclut l'examen des conditions financières pour les femmes afin d'identifier les obstacles spécifiques (par exemple les taux d'intérêt, l'enregistrement et les taxes) et la réforme de l'environnement des affaires pour le rendre plus favorable aux femmes.

Les gouvernements peuvent également soutenir la croissance des investissements sexospécifiques et aider à combler le déficit de financement de 300 milliards de dollars US en explorant des véhicules d'investissement porteurs d'impacts qui intègrent des approches de financement mixte. Des études démontrent que l'investissement sensible au genre est une bonne décision financière. En effet, les PME dirigées ou à forte participation de femmes ont d'importants potentiels de croissance, d'accès aux chaînes de valeur internationales, de contribuer à la croissance économique et de donner des rendements solides et cohérents à leurs investisseurs.

Les gouvernements, les organisations non gouvernementales et les fondations peuvent catalyser les investissements sexospécifiques de manière à ce qu'ils investissent dans les tranches de protection à premier niveau des véhicules de financement mixtes. Cette approche permettrait de protéger les investissements privés dans les tranches de niveaux supérieurs et d'assurer des rendements ajustés au risque attractifs. Des fonds, tels que Care-SheTrades, permettent aux investisseurs d'agir comme un catalyseur pour les investissements dans le secteur privé, en cofinçant avec des institutions multilatérales, d'autres banques internationales de développement et des investisseurs privés.

Care-SheTrades est l'un des six fonds mondiaux de l'ODD 500, un partenariat d'investissement public-privé révolutionnaire dédié au financement des objectifs de développement durable sur les marchés émergents et pionniers.

Les gouvernements peuvent également tirer profit des partenariats public-privé en incitant ces investisseurs à intégrer une perspective de genre dans les stratégies d'investissement de leur entreprise. Les partenariats peuvent permettre aux investisseurs de surmonter les défis traditionnels et de résoudre les problèmes liés à la liste des candidats, de confiance et de volume. Ils peuvent également contribuer à combler le manque de capitaux d'amorçage et de financement pendant les premiers stades de développement des entreprises. En effet, de nombreuses MPME détenues par des femmes sont de trop petites taille pour attirer les banques commerciales et les investisseurs.

Les investisseurs peuvent être davantage motivés grâce à des collaborations avec des organisations qui réduisent déjà les risques d'investissement à travers des activités d'assistance technique, en élargissant la liste des candidats et en effectuant une vérification diligente des entreprises détenues par des femmes. En l'occurrence, le programme ITC SheTrades Invest effectue une vérification préalable des entreprises détenues par des femmes et les prépare à recevoir des investissements à travers des activités de renforcement de capacités. Le programme forme également un vivier d'entreprises détenues par des femmes qui sont crédibles et robustes afin de réduire les risques pour son réseau de 30 investisseurs à impact.

## Mobiliser des partenariats d'entreprise

Les partenariats gouvernementaux et le secteur privé national constituent un autre domaine de collaboration fructueuse potentielle. La collaboration avec le secteur privé permet aux gouvernements d'exploiter les politiques de responsabilité sociale des entreprises pour faire progresser l'autonomisation économique des femmes.

Les approvisionnements des entreprises peuvent être exploités afin d'accroître la participation des MPME en général, et des petites entreprises détenues/dirigées par des femmes en particulier. Cela soutiendrait une croissance économique généralisée et renforcerait l'autonomisation économique des femmes tout en renforçant simultanément la réputation des entreprises, en augmentant la résilience de leurs chaînes d'approvisionnement et en améliorant la concurrence entre les fournisseurs grâce à la diversification de leurs chaînes d'approvisionnement.

En plus des approvisionnements intégrant le genre, les grands acteurs du secteur privé peuvent également dispenser une formation aux populations mal desservies, y compris les femmes. Par exemple, dans de nombreux pays, le secteur des services financiers propose des programmes d'éducation financière aux femmes.

Plus précisément, les décideurs peuvent tirer profit des ressources des entreprises en créant des réseaux d'entreprises nationaux, en facilitant la collaboration entre les acteurs de ces réseaux et en fournissant aux acteurs des cadres et des protocoles permettant d'encadrer les contributions des entreprises. Les Principes d'autonomisation des femmes des Nations Unies fournissent des conseils sur la manière dont les entreprises peuvent soutenir l'égalité des sexes et l'autonomisation économique des femmes. L'Initiative SheTrades de l'ITC fournit une plate-forme pour les partenariats public-privé afin d'améliorer les entreprises détenues par des femmes et l'accès des producteurs aux compétences, aux réseaux et au financement.

Le développement des partenariats d'entreprise nécessite de prévoir suffisamment de temps pour développer la confiance mutuelle, parvenir à un consensus sur des objectifs communs (tels qu'une meilleure participation des entreprises détenues par des femmes ou une plus grande part de biens provenant de MPME), identifier des défenseurs des idées, des initiatives ou des activités particulières, et établir des protocoles clairs permettant de gérer les conflits lorsqu'ils surviennent.

Du point de vue du secteur privé, les initiatives gouvernementales concernant l'intégration de la chaîne de valeur, le soutien aux MPME ou la croissance inclusive sont souvent opaques. Il en résulte généralement de l'antipathie et parfois, de la méfiance. Des dialogues multipartites entre le gouvernement et le secteur privé peuvent aider à réduire les asymétries d'information et à découvrir de nouvelles opportunités de collaboration.

La collecte de données et la fourniture de cadres et de lignes directrices aux entreprises peuvent jouer un rôle important dans l'alignement des mesures incitatives. L'obtention de l'adhésion des cadres supérieurs de l'entreprise nécessite souvent l'élaboration d'une analyse de rentabilisation convaincante.

Une fois qu'une analyse de rentabilisation a été élaborée, des mesures visant à accroître la capacité et l'engagement de l'entreprise en faveur de l'autonomisation économique des femmes peuvent être mises en place. À titre d'exemple, un ensemble général de lignes directrices sur les meilleures pratiques permettant d'aider les entreprises à développer leurs programmes de diversité des fournisseurs est fourni ci-dessous.

Les agences de promotion du commerce et de l'investissement peuvent jouer un rôle important dans le renforcement de la compétitivité et la création de chaînes d'approvisionnement inclusives. Elles peuvent permettre d'attirer des investisseurs étrangers et de développer des entreprises locales. En règle générale, elles le font en fournissant aux investisseurs des informations sur les avantages relatifs de leurs pays et en les aidant à remédier aux asymétries d'information.

En plus de combler les lacunes en matière de compétences locales, de création d'emploi et d'augmentation des recettes fiscales, les investisseurs étrangers peuvent également offrir des avantages indirects tels que des améliorations de l'environnement commercial national. La CNUCED (2018b) fournit aux agences de promotion des investissements et de promotion du commerce des conseils pratiques sur la manière de cibler et d'attirer plus efficacement les investissements directs étrangers qui soutiennent la réalisation des objectifs de développement durable, y compris l'égalité des sexes.

**Tableau 3** Lignes directrices pour tirer parti des chaînes d’approvisionnement des entreprises

Description	Exemples d’indicateurs
<b>Objectif :</b> Assurer l’engagement de l’entreprise en matière d’approvisionnement	
Définir les objectifs de recherche avant la collecte des données, puis collecter les données nécessaires pour établir une analyse de rentabilité	<p>Côté alimentation :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Nombre d’entreprises détenues par des femmes par secteur d’activité, par taille</li> <li>■ Pourcentage d’entreprises détenues par des femmes en général, par secteur d’activité, par taille</li> <li>■ Pourcentage de fournisseurs formellement engagés dans des achats sensibles au genre</li> </ul> <p>Côté acheteur :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Nombre d’entreprises détenues par des femmes participant aux chaînes d’approvisionnement d’entreprise en général, par secteur d’activité, par taille</li> <li>■ Montant total des dépenses des entreprises liées à l’approvisionnement allant aux entreprises détenues par des femmes</li> <li>■ Pourcentage de dépenses d’achats des entreprises dirigées vers les entreprises détenues par des femmes</li> </ul>
<b>Objectif :</b> Élaborer des politiques d’entreprises et soutenir les cadres supérieurs d’entreprises	
Les cadres supérieurs d’entreprises conçoivent et élaborent leur politique inclusive en matière de genre	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Politique d’entreprise documentée relative aux fournisseurs sensibles au genre</li> <li>■ Le personnel et des ressources ont été nommés pour mettre en œuvre le programme d’approvisionnement sensible au genre</li> <li>■ Des mesures spécifiques au genre pertinentes pour le programme d’approvisionnement sensible au genre sont collectées et intégrées dans le rapport annuel</li> </ul>
<b>Objectif :</b> Élaborer un plan de développement des fournisseurs pour les entreprises détenues par des femmes	
Une stratégie d’approvisionnement sensible au genre est élaborée en vue d’une application dans l’ensemble de l’entreprise	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ La direction générale examine régulièrement le plan</li> <li>■ La société dispose d’un comité directeur interfonctionnel efficace et actif pour les achats sensibles au genre</li> <li>■ Le plan comprend une méthodologie visant à identifier et à développer les entreprises détenues par des femmes</li> <li>■ Le programme d’approvisionnement favorise l’inclusion d’entreprises certifiées détenues par des femmes dans tous les aspects d’approvisionnement d’entreprise</li> <li>■ Une boîte à outils/un langage relatif aux approvisionnements sensibles au genre à utiliser dans la création et la négociation de contrats est développé(e) pour les vendeurs</li> </ul>
<b>Objectif :</b> Établir une communication interne et externe complète	
Le personnel impliqué dans les achats établit des modes de communication avec les parties prenantes internes et externes	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ La sensibilisation aux initiatives à l’échelle de l’entreprise est promue via plusieurs moyens, par exemple, des rapports annuels, des brochures, des bulletins d’information, des placements importants sur le site Web, etc.</li> <li>■ Des informations sur l’approvisionnement sensible au genre sont régulièrement transmises aux parties prenantes internes</li> <li>■ Des informations sur les achats sensibles au genre sont incluses dans les nouveaux programmes d’orientation des employés</li> <li>■ Une formation continue et spécialisée sur l’approvisionnement sensible au genre est dispensée à tout le personnel chargé des approvisionnements</li> <li>■ Les fournisseurs qui n’obtiennent pas d’offres reçoivent des commentaires, ce qui leur permet de comprendre comment être plus compétitifs</li> <li>■ Les résultats des approvisionnements sensibles au genre sont publiés dans le rapport annuel de l’entreprise et/ou dans le rapport de développement durable</li> </ul>

Description	Exemples d'indicateurs
<b>Objectif :</b> Établir un processus complet de développement des fournisseurs	
L'équipe d'approvisionnement et les cadres supérieurs d'entreprises s'efforcent d'améliorer la capacité des entreprises détenues par des femmes afin d'entrer dans leur chaîne d'approvisionnement	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Programme de mentorat établi et actif</li> <li>▪ Programmes de formation des fournisseurs (c.-à-d. formation sur les tendances de la chaîne d'approvisionnement, la qualité, la sécurité, les négociations, etc.)</li> <li>▪ Octroi de bourses aux entreprises détenues par des femmes</li> <li>▪ Création de coentreprises</li> </ul>
<b>Objectif :</b> Établir des mécanismes de suivi, de rapport et d'établissement d'objectifs	
L'entreprise met en œuvre un ou plusieurs mécanismes visant à établir des objectifs d'approvisionnement sensibles au genre, à en rendre compte et à en assurer le suivi	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les économies réalisées par les femmes et les contributions à la réduction des coûts font l'objet d'un suivi</li> <li>▪ Les dossiers d'utilisation des fournisseurs sont préparés pour identifier les entreprises actuellement détenues par des femmes dans la chaîne d'approvisionnement</li> <li>▪ Des objectifs pour la participation des entreprises détenues par des femmes ont été clairement définis. Par exemple, le pourcentage d'augmentation d'une année sur l'autre, le montant en dollars US et le pourcentage des dépenses, l'utilisation, etc.</li> <li>▪ Les tableaux de bord sont créés pour mesurer la performance</li> </ul>
<b>Objectif :</b> Mettre en place un plan d'amélioration continue	
Le plan d'approvisionnement sensible au genre doit être mis à jour en permanence pour suivre les changements relatifs aux objectifs et à la stratégie de l'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ L'entreprise a établi et maintient des procédures documentées pour la planification et la mise en œuvre d'audits internes d'approvisionnement sensibles au genre afin de vérifier si les activités et les résultats associés sont conformes au programme</li> <li>▪ Un processus de communication continue a été mis en place entre l'entreprise et les entreprises détenues par des femmes afin d'aider et de peaufiner l'exécution des contrats par le biais des enquêtes menées auprès d'entreprises détenues par des femmes pour déterminer les domaines d'amélioration continue</li> </ul>

Source : Inspiré de Chin (2017).

# CHAPITRE 3

## DE MEILLEURES DONNÉES POUR ÉLABORER LES POLITIQUES

Ce chapitre fournit aux décideurs politiques des conseils sur les approches fondées sur des faits, des lignes directrices pour cartographier la participation des femmes dans les chaînes de valeur et des procédures pour évaluer les conséquences prévues et imprévues d'un changement de politique commerciale.

Une compréhension approfondie du statu quo économique actuel vis-à-vis des femmes est essentielle dans la conception de politiques sensibles au genre. Cet exercice de cartographie devrait s'appuyer sur les sources de données existantes ainsi que sur les consultations avec les parties prenantes (le chapitre suivant fournit des conseils sur les consultations). En théorie, des données quantitatives devraient être utilisées, conjointement avec des évaluations qualitatives, pour cartographier la participation des femmes au commerce international.

Les contraintes en matière de ressources, de capacités et de données signifient qu'une approche mixte peut ne pas être possible dans certains contextes. Dans de tels cas, la meilleure option est d'utiliser une approche qualitative, grâce à des entretiens, des groupes de discussion et des enquêtes limitées pour analyser la dynamique liée au genre des chaînes de valeur. Ce type d'approche qualitative peut fournir des informations importantes et riches. Par exemple, des recherches sur les chaînes de valeur de l'horticulture, du tourisme et des centres d'appels ont révélé que bien que les trois chaînes de valeur soient caractérisées par une ségrégation professionnelle fondée sur le sexe, le type de ségrégation variait selon la chaîne de valeur (Staritz & Reis, 2013).

La deuxième étape du processus de conception nécessite une évaluation des conséquences prévues et imprévues d'un changement de politique commerciale. De préférence, cette analyse impliquerait l'utilisation d'outils quantitatifs et qualitatifs. Au cas où une telle approche n'est pas réalisable, une évaluation qualitative peut générer suffisamment d'informations pour guider le processus d'élaboration des politiques. Des recherches et/ou consultations peuvent être utilisées pour collecter les données qualitatives.

La première partie de ce chapitre donne un aperçu des données liées au commerce et au genre. La deuxième partie fournit une série de questions directrices qui pourraient encadrer une analyse qualitative, pour aider les décideurs à i) identifier le secteur, les industries et les chaînes de valeur dans lesquels les femmes sont impliquées et ii) considérer à la fois les impacts prévus et imprévus liés au genre d'un changement de politique.

### Identifier les lacunes en matière de données et les solutions existantes

Bien que les données commerciales soient facilement disponibles, elles ne rendent souvent pas compte de la dynamique du genre. Les enquêtes sur la participation de la main-d'œuvre peuvent être utilisées pour évaluer approximativement l'implication des femmes dans les secteurs de l'importation et de l'exportation. Cependant, ces enquêtes ne fournissent souvent pas d'informations granulaires sur le rôle des femmes dans ces secteurs.

Bien que les enquêtes au niveau des entreprises, telles que l'Enquête sur les entreprises de la Banque mondiale, puissent fournir des informations sur la participation des femmes dans l'économie nationale (dans leurs différents rôles en tant que propriétaires, gestionnaires et employées), elles ne mettent pas explicitement l'accent sur le commerce. Les enquêtes ad hoc peuvent être utilisées pour combler les lacunes en matière d'informations, mais elles peuvent être coûteuses à administrer et ont souvent une couverture limitée. Les statistiques sur les cadres juridiques et réglementaires nationaux qui affectent la participation économique des femmes ont aussi tendance à être au mieux limitées.

La CNUCED travaille de concert avec les gouvernements intéressés à l'élaboration de statistiques officielles susceptibles d'éclairer l'intégration de la dimension de genre dans les accords commerciaux (CNUCED, 2018a). La CNUCED identifie les besoins en données des décideurs politiques et des parties prenantes, élargit l'accès aux bases de données existantes, élabore un cadre pour l'évaluation du commerce et de l'égalité des sexes, et élabore une enquête pour la collecte de données sur le commerce et l'égalité des sexes dans les pays où les lacunes en matière de données sont les plus importantes.

En 2019, l'ITC a conçu et réalisé une enquête unique auprès de 1 118 entreprises de l'Union européenne engagées dans le commerce extra-UE (ITC, 2019). Cette enquête unique en son genre donne non seulement un aperçu de l'état des dispositions relatives au genre dans les accords commerciaux, mais fournit également une nouvelle analyse des caractéristiques des entreprises, des marchés cibles, de l'équilibre entre les sexes et de la concentration sectorielle des entreprises importatrices et exportatrices.

Ces résultats sont immédiatement exploitables et donnent aux décideurs une idée claire des interventions nécessaires. Les résultats offrent également des informations sur la façon de tirer parti des interventions et de profiter des opportunités commerciales internationales pour les femmes d'affaires.

L'ITC a lancé l'outil SheTrades Outlook pour pallier le manque de données complètes et précises sur le commerce et le genre. SheTrades Outlook est un outil innovant, disponible en ligne, qui aide les décideurs politiques et autres parties prenantes clés à identifier les lacunes en matière de commerce et de genre. L'outil permet aux parties prenantes de suivre les progrès, d'évaluer les impacts des interventions et de partager les connaissances et les meilleures pratiques. Il comprend six piliers : la politique commerciale ; les cadres juridiques et réglementaires ; l'environnement commercial ; l'accès au financement ; l'accès aux compétences ; le travail et la société.

À travers ces piliers, 83 indicateurs et sous-indicateurs aident à saisir les liens multidimensionnels entre le commerce et le genre. SheTrades Outlook contribue de manière substantielle à l'objectif de collecter de meilleures données sur le commerce et le genre, car 80 % des données collectées sont nouvelles. SheTrades Outlook couvre les économies en développement et développées. L'ITC travaille à étendre la couverture de l'outil à l'échelle mondiale.

L'ITC a également développé une enquête auprès des entreprises sur la participation des femmes au commerce. Cette enquête a été pilotée au niveau de l'Union Européenne et est actuellement redéployée en Ouganda. Elle vise à collecter des données sur les caractéristiques des entreprises détenues par des femmes, les types de marchés qu'elles desservent, l'étendue de leur participation au commerce international, les modes de commercialisation de leurs biens et/ou services, et d'évaluer si elles utilisent ou non le commerce électronique pour vendre leurs produits.

Dans certains cas, certaines, voire la plupart, des données nécessaires à une analyse complète ne sont pas disponibles pour des raisons de coût ou de capacité. Dans de tels cas, un engagement plus approfondi avec les universités, les donateurs et les parties prenantes peut combler certaines des lacunes en matière de données. Par exemple, les données sur l'entrepreneuriat peuvent être collectées à partir des statistiques de la chambre de commerce.

S'il n'est pas possible d'obtenir des données concrètes, le rôle des consultations devient encore plus important pour permettre de comprendre les liens entre commerce et genre. Les universitaires et les organisations non

#### Encadré 9 - Perspectives SheTrades

Le but ultime de SheTrades Outlook (<https://www.shetrades.com/outlook/home>) est de soutenir les parties prenantes dans l'élaboration et la mise en œuvre de politiques sensibles au genre. L'outil va au-delà des mesures commerciales directes et est basé sur des évaluations de différents catalyseurs de la participation économique des femmes. Résultant d'enquêtes complètes, les données SheTrades Outlook reflètent les liens multidimensionnels suivants :

- **Rôle des femmes dans la prise de décision en général et dans l'élaboration des politiques commerciales en particulier.** Il s'agit des informations sur la formation en matière de genre pour les responsables commerciaux, la participation des femmes au processus de consultation pour les accords commerciaux, et l'inclusion de dispositions commerciales et de genre dans les ALE et les indicateurs de genre dans les plans de mise en œuvre.
- **Statistiques liées au genre.** Il s'agit des données ventilées sur le revenu, la pauvreté, l'éducation, l'accès financier et la propriété des entreprises.
- **Environnement des affaires et informations liées au commerce.** Il s'agit des informations sur le processus d'enregistrement des entreprises, la participation des femmes aux programmes d'accélération, l'utilisation des services de conseil commercial par les femmes, les politiques d'innovation pour soutenir les femmes et l'emploi des femmes dans les zones franches d'exportation.
- **Cadres juridiques et réglementaires.** Il s'agit des informations sur les ratifications des conventions internationales pertinentes (par exemple, la Convention sur l'élimination de la discrimination à l'égard des femmes) et les lois nationales (par exemple, si les femmes ont un accès égal à la terre, à l'héritage, aux droits de propriété, aux services financiers, à l'emploi et à l'éducation).
- **Accès au financement et aux compétences.** Il s'agit notamment d'informations sur les types de programmes financiers (c'est-à-dire les programmes de financement liés au commerce, les exonérations fiscales pour les MPME, les services bancaires mobiles), les programmes de formation et les activités de soutien accessibles aux femmes (c'est-à-dire les possibilités de bourses d'études, le soutien technique aux MPME, les programmes nationaux de placement dans l'industrie).
- **Dynamique de genre sur le lieu de travail, y compris la ségrégation professionnelle et l'écart de rémunération entre les sexes.**

De plus, SheTrades Outlook permet aux utilisateurs d'accéder à un large éventail de meilleures pratiques tirées de pays individuels ainsi qu'à des liens vers des ressources supplémentaires.

Source : ITC.



gouvernementales ont souvent une expérience et une expertise considérables. Cependant, les gouvernements hésitent à puiser dans cette ressource.

Les partenariats entre le gouvernement, les universités et les organisations non gouvernementales peuvent aider à développer des programmes de recherche et de formation qui améliorent la compréhension de la dynamique entourant l'autonomisation économique des femmes. Cela peut aboutir à la conception et à la mise en œuvre de politiques fondées sur des données probantes.

## Cartographier la participation des femmes dans les chaînes de valeur

Avant de pouvoir définir les priorités stratégiques d'un changement de politique commerciale, il est nécessaire d'identifier les différents canaux de transmission par lesquels une politique pourrait avoir un impact sur les femmes. Cela implique un processus en deux étapes : 1) identifier les secteurs et activités dans lesquels les femmes sont engagées et 2) identifier les secteurs et activités susceptibles de croître ou de régresser à la suite d'un changement de politique commerciale.

### Cartographier le statu quo

Dans de nombreux cas, une évaluation quantitative de la participation des femmes dans les chaînes de valeur peut ne pas être possible en raison d'une capacité technique, d'un financement ou des données inadéquats. Dans de tels cas, les données peuvent toujours être collectées par des méthodes qualitatives. En cas d'insuffisance de ressources financières pour faire appel à des chercheurs spécialisés, des consultations entre le gouvernement et autres acteurs principaux peuvent aider à générer suffisamment d'informations pour guider le processus d'élaboration de politiques.

Le tableau suivant présente une liste non exhaustive des principales questions qui permettront aux décideurs politiques de mieux comprendre le rôle des femmes dans l'économie domestique, notamment en tant que productrices et entrepreneures. Ce tableau est adapté à partir de publications de la CNUCED (2019) et de Mayoux et Mackie (2007).

OUTIL 2 : CARTOGRAPHIER L'IMPLICATION DES FEMMES DANS L'ÉCONOMIE	
Enjeu	Exemples de questions
Économie globale	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Quels sont les principaux secteurs/les principales chaînes de valeur de l'économie ?</li> <li>▪ Quelles sont les fonctions principales dans les secteurs/chaînes de valeur identifiées (c'est-à-dire la production, la distribution, le stockage, l'assemblage, la vente au détail, etc.) ?</li> <li>▪ Quelles sont les parties prenantes les plus importantes dans chaque secteur/chaîne de valeur ?</li> <li>▪ Les entreprises informelles, notamment le secteur informel et l'emploi informel, ont-elles été prises en compte ?</li> </ul>
Rôle des femmes dans les secteurs de production	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les femmes sont-elles concentrées dans des secteurs particuliers/chaînes de valeur particulières ?</li> <li>▪ Toutes les parties prenantes féminines ont-elles été identifiées ?</li> <li>▪ Les femmes participent-elles principalement en tant que propriétaires d'entreprise, gestionnaires ou travailleuses ?</li> <li>▪ Quelles sont les principales fonctions des femmes dans les secteurs/chaînes de valeur (par exemple l'obtention de matières premières, la production, la distribution, le stockage, le transport, la publicité et la vente au détail) ?</li> <li>▪ S'agit-il des tâches les plus rémunérées ?</li> <li>▪ Quelles sont les principales catégories de produits/marchés des femmes (par ex. exportation, national, local, luxe) ? Pour chaque catégorie de production/marché, quelles sont les principales divisions entre les différents types d'entreprises (par exemple, entreprise familiale/petit exploitant, usine/plantation) ?</li> <li>▪ Comment les conditions de travail et la qualité de l'emploi des femmes, y compris la durabilité et la régularité de l'emploi, la protection sociale (santé, maternité, chômage et retraite), le temps de travail, l'intensité du travail, les risques professionnels, la possibilité de promotion professionnelle ou de perfectionnement des compétences et le statut social sont-ils liés à un travail ?</li> <li>▪ Quel est l'écart salarial entre les sexes dans un secteur donné ?</li> </ul>
Contraintes rencontrées par les productrices	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les parties prenantes féminines ont-elles été consultées ?</li> <li>▪ Les entreprises détenues/dirigées par des femmes sont-elles confrontées à des défis spécifiques au genre ?</li> <li>▪ Les entreprises détenues/dirigées par des femmes ont-elles un accès direct aux informations sur le marché ?</li> <li>▪ Les entreprises détenues/dirigées par des femmes ont-elles accès au financement ?</li> <li>▪ Les entreprises détenues/dirigées par des femmes sont-elles confrontées à des défis juridiques/réglementaires ?</li> </ul>



## Comprendre les impacts prévus et imprévus

Une fois l'exercice de cartographie terminé, l'étape suivante nécessite une analyse des impacts prévus et imprévus d'un changement de politique commerciale. En théorie, cela impliquerait une évaluation quantitative, ainsi qu'une analyse qualitative de l'impact.

Cependant, les contraintes de ressources et de données signifient que cela pourrait ne pas être possible. Dans un tel cas, une évaluation qualitative peut encore conduire à des conclusions utiles pour guider le processus d'élaboration des politiques. Une telle analyse peut tenir compte des exemples de questions fournis.

### OUTIL 3 : ANALYSER LES IMPACTS PRÉVUS/IMPRÉVUS

Enjeu	Exemples de questions
Femmes en tant qu'employées	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La modernisation/l'intégration de la chaîne de valeur résultant de la libéralisation du commerce entraînera-t-elle une perte d'emplois à forte intensité de main-d'œuvre ?</li> <li>▪ Quels seront les impacts sur l'emploi et la productivité de la libéralisation des services de base ?</li> <li>▪ Le renforcement du régime de propriété intellectuelle profitera-t-il/nuira-t-il aux femmes ?</li> <li>▪ La numérisation accrue augmentera-t-elle ou réduira-t-elle les inégalités salariales ?</li> <li>▪ Les femmes sont-elles plus vulnérables/mieux positionnées dans le cadre de l'automatisation ?</li> <li>▪ Les femmes sont-elles concentrées dans les secteurs concernés par le commerce ?</li> <li>▪ Des mécanismes d'ajustement commerciaux (tels que des programmes de recyclage) sont-ils en place pour aider les femmes ?</li> </ul>
Femmes en tant que productrices	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Un changement de politique commerciale entraînera-t-il plus/moins de concurrence dans les secteurs/chaînes de valeur dominé(e)s par les femmes productrices ?</li> <li>▪ Dans quels nouveaux secteurs/chaînes de valeur les entreprises détenues par des femmes pourraient-elles rivaliser ?</li> <li>▪ Un changement de politique commerciale améliorera-t-il/aggraverait-il les contraintes réglementaires auxquelles sont confrontées les productrices ?</li> <li>▪ Un changement de politique commerciale améliorera-t-il/détériorera-t-il l'accès des productrices au financement ?</li> <li>▪ Les normes plus strictes augmenteront-elles/réduiront-elles la participation des femmes dans les chaînes de valeur ?</li> <li>▪ Un changement de politique commerciale améliorera-t-il/réduira-t-il la capacité des femmes à s'engager dans le commerce en ligne ?</li> </ul>

# CHAPITRE 4

## MOBILISATION ET COORDINATION AVEC LES PARTIES PRENANTES CLÉS

Une fois que les décideurs politiques ont examiné les options politiques et identifié les opportunités dans les chaînes de valeur, ils doivent consulter et collaborer avec les parties prenantes internes et externes concernées. Ce chapitre fournit des conseils pratiques sur les moyens d'améliorer la participation des femmes aux processus de consultation et aux mécanismes d'amélioration de la coordination intragouvernementale.

### Inclure les femmes entrepreneurs et productrices

Les consultations avec les parties prenantes sont importantes pour garantir que les politiques, programmes et projets commerciaux défendent les intérêts des femmes. La consultation des principales parties prenantes améliore le processus de prise de décision en reflétant les intérêts des femmes et des hommes. Elle sensibilise et renforce également les capacités en matière d'égalité des sexes et aide à garantir que les décideurs politiques respectent leurs engagements en faveur du commerce inclusif.

Les consultations avec les parties prenantes sur la libéralisation, les réformes et les changements de la politique commerciale incluent souvent des associations commerciales ou industrielles, des agences gouvernementales impliquées dans le commerce transfrontalier ou la législation et la réglementation nationales, ainsi que des syndicats organisés. S'il est important d'inclure ces parties prenantes, s'en remettre uniquement à elles peut entraîner un biais dans l'élaboration de la politique commerciale (OCDE, 2011).

Les acteurs du secteur informel sont souvent exclus des consultations sur la politique commerciale, malgré l'importance de ce secteur dans de nombreux pays en développement. De nombreuses entreprises matures ont des enjeux dans le statu quo économique et peuvent ne pas présenter une image représentative des effets des changements de la politique commerciale. De même, les syndicats et les organisations non gouvernementales peuvent ne pas être pleinement représentatifs des divers intérêts des entreprises et de la société.

Les consultations avec les parties prenantes devraient inclure les parties prenantes sous-représentées telles que les femmes qui travaillent dans le secteur informel et ne sont pas représentées par des syndicats ou des associations professionnelles.

**Tableau 4** Lignes directrices générales pour l'identification des principales parties prenantes

Problème	Activité
Planification initiale	Identifier une première liste des principales parties prenantes internes (c'est-à-dire au sein du gouvernement) et externes (associations de femmes, groupes industriels, associations syndicales, organisations de la société civile, etc.)
Début	Consulter les premières parties prenantes et utiliser ces consultations pour identifier d'autres parties prenantes.
Collecte de données	Utiliser tous les outils disponibles (entretiens, groupes de discussion et enquêtes) pour consulter la liste complète des parties prenantes internes et externes.

Source : Inspiré du Programme alimentaire mondial (2017).

En général, les femmes sont moins impliquées que les hommes dans le processus de consultation des parties prenantes. Les femmes n'ayant aucun lien avec l'économie formelle sont particulièrement limitées dans ce processus. L'outil 4, présenté dans le tableau suivant détaille les mesures qui peuvent être prises pour appuyer la participation des femmes dans les consultations sur les politiques commerciales.

**OUTIL 4 : LISTE DE CONTRÔLE VISANT À ENCOURAGER LA PARTICIPATION DES FEMMES AU PROCESSUS DE CONSULTATION**

Inspiré de l’Institut européen pour l’égalité des genres (2016)

Enjeu	Exemples de questions
Des équipes de consultation paritaires et sensibles au genre	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les femmes peuvent se sentir plus à l’aise de parler avec d’autres femmes et, par conséquent, fournir plus d’informations</li> <li>Dans certains contextes, il peut être utile de tenir des réunions séparées pour les hommes et pour les femmes</li> </ul>
Dispositions du monde réel	<ul style="list-style-type: none"> <li>Les consultations devraient avoir lieu dans des endroits sûrs, bien éclairés et reliés aux transports en commun. Dans la mesure du possible, des dispositions doivent être prises pour le transport.</li> <li>Un service de garde doit être prévu. Ceci est d’une importance capitale pour assurer une participation adéquate des femmes, car les femmes restent les principales dispensatrices de soins.</li> <li>Les avis de consultation devraient être fournis bien à l’avance pour donner aux femmes suffisamment de temps pour prendre des dispositions logistiques.</li> </ul>
Facilitation active	<ul style="list-style-type: none"> <li>Recourez à de petits groupes de travail (femmes dans l’économie informelle, femmes des régions rurales, jeunes femmes) pour explorer des enjeux précis.</li> <li>Utilisation de jeux et d’autres techniques participatives pour obtenir l’opinion des femmes.</li> </ul>
Priorisation des enjeux	<ul style="list-style-type: none"> <li>Veiller à ce que les enjeux commerciaux qui concernent directement les femmes soient inscrits à l’ordre du jour et reçoivent un poids équivalent.</li> </ul>
Représentation inclusive	<ul style="list-style-type: none"> <li>Veiller à ce que les femmes de différents horizons (revenus, sectoriels, géographiques, culturels, etc.) soient représentées.</li> </ul>
Consultation véritable	<ul style="list-style-type: none"> <li>Des informations sur le contenu des consultations doivent être fournies avant la consultation.</li> <li>Dans la mesure du possible, diverses approches de consultation devraient être utilisées. Cela pourrait inclure des consultations informelles, des réunions publiques, des ateliers et des consultations en ligne. Ces consultations pourraient être utilisées pour générer des informations auprès des parties prenantes et pour leur fournir des commentaires sur les mesures prises.</li> </ul>

L’élargissement de la portée des consultations pour inclure les femmes de divers milieux sociaux, géographiques et économiques peut générer de nombreux avantages. Ceux-ci incluent : (i) le renforcement de la transparence des processus d’élaboration de la politique commerciale ; (ii) la génération des informations utiles pour éclairer les décisions relatives à la l’élaboration de la politique commerciale, ce qui est particulièrement utile en cas de manque de données quantitatives ; (iii) le renforcement du soutien aux changements de politiques commerciales en collaborant avec le groupe plus large de la société ; (iv) l’amélioration des connaissances commerciales des participants ; et (v) l’optimisation de la conformité des participants aux règles commerciales.

**OUTIL 5 : EXEMPLES DE QUESTIONS À POSER AUX FEMMES PARTIES PRENANTES**

Enjeu	Exemples de questions
Commerce général et investissement	<p>Connaissez-vous _____ ZLE ?</p> <p>Que pensez-vous de _____ ZLE ?</p> <p>Quels sont les obstacles actuels au commerce et à l’investissement entre _____ et _____ ?</p> <p>Quels sont certains des risques associés à la réduction des barrières commerciales entre _____ et _____ ?</p> <p>Quels sont vos intérêts offensifs (c.-à-d. accès au marché)/défensifs (c.-à-d. Barrières de protection sur le marché national) par rapport à un accord entre _____ et _____ ?</p> <p>Quelle est l’importance de la durabilité de la chaîne d’approvisionnement (environnementale, sociale, etc.) pour vos clients/consommateurs ?</p>

<p>Commerce des marchandises</p>	<p>Avez-vous eu du mal à comprendre ou à respecter les règles d'origine en ce qui concerne le commerce avec _____ ?</p> <p>Y a-t-il des mesures qui devraient être incluses dans un accord entre _____ et _____ qui réduiraient les coûts commerciaux ?</p> <p>Connaissez-vous des barrières qui restreignent le commerce entre _____ et _____ ?</p> <p>Avez-vous des problèmes avec les procédures de transit, d'importation et d'exportation ? Si oui, lesquels ?</p> <p>Êtes-vous confronté à des problèmes de transparence de la législation et de la réglementation commerciales ? Si oui, lesquels ?</p> <p>Les barrières techniques au commerce sont-elles un problème pour vos exportations vers _____ ? Si oui, quels étaient les problèmes spécifiques/ ?</p> <p>Quels produits manufacturés non agricoles exportez-vous/vos membres vers _____ ?</p> <p>Quels produits manufacturés non agricoles pourriez-vous/vos membres exporter vers _____ à l'avenir ?</p> <p>Les mesures sanitaires et phytosanitaires posent-elles un problème pour vos exportations vers _____ ? Si oui, quels étaient les problèmes spécifiques ?</p> <p>Quels produits agricoles exportez-vous/vos membres vers _____ ?</p> <p>Quels produits agricoles pourriez-vous/vos membres exporter vers _____ à l'avenir ?</p> <p>D'après votre expérience, les commentaires des parties prenantes sont-ils pris en compte dans la formulation de la politique commerciale ?</p>
<p>Services et investissement</p>	<p>Décrivez les obstacles à l'accès au marché (tels que les exigences d'approvisionnement local, les restrictions de visa, les limites d'équité) auxquels vous/vos membres êtes confrontés.</p> <p>Quels sont les principaux obstacles au commerce des services [se référer si possible à des secteurs de services particuliers] entre _____ et _____ ?</p> <p>Quels sont les obstacles les plus importants à l'établissement d'opérations commerciales à _____ ?</p> <p>Que peut-on faire pour limiter l'impact de ces barrières sur vos opérations commerciales ?</p> <p>Rencontrez-vous des obstacles concernant la circulation des personnes physiques dans le cadre de votre activité ? Si oui, pouvez-vous préciser le type de personnel concerné par ces obstacles ?</p> <p>La transparence représente-t-elle un problème pour vos opérations commerciales à _____ ? Si oui, quelle forme prend-elle (c'est-à-dire le manque d'accès à la législation ou aux réglementations pertinentes) ?</p> <p>Pouvez-vous estimer le coût des obstacles au commerce transfrontalier pour votre entreprise ?</p>
<p>Commerce numérique</p>	<p>Êtes-vous engagé dans le commerce numérique/e-commerce ?</p> <p>Quels sont les principaux obstacles pour votre entreprise dans le commerce numérique entre _____ et _____ ?</p> <p>Les exigences de localisation des données/problèmes de paiement en ligne/la cybercriminalité/ les restrictions de transfert de données représentent-elles des obstacles pour votre entreprise ?</p> <p>Pouvez-vous estimer le coût des restrictions du commerce numérique/e-commerce pour votre entreprise ?</p> <p>Que peut-on faire pour limiter l'impact de ces obstacles sur vos opérations commerciales ?</p>
<p>Micro, petites et moyennes entreprises (MPME)</p>	<p>Que peut-on faire pour aider les MPME à bénéficier d'un accord commercial avec _____ ?</p> <p>Un accord avec _____ devrait-il inclure des dispositions spécifiques en faveur des MPME ?</p>

## Améliorer la coordination intragouvernementale

La coordination gouvernementale est vitale pour créer des programmes et des projets mutuellement bénéfiques dans tous les secteurs, chaînes de valeur et institutions. Il est également nécessaire de résoudre les priorités et politiques institutionnelles divergentes.

Aucune institution ne peut résoudre les défis liés à l'autonomisation économique des femmes en silo, notamment à cause de liens intersectoriels et d'agence que cette dernière implique. Bien que le commerce inclusif puisse sembler relever uniquement des responsabilités du ministère en charge du Commerce, il est nécessaire de s'engager avec d'autres ministères et agences. Ces ministères et institutions peuvent inclure les ministères des Finances et de l'Éducation, peuvent aider les ministères du Commerce à atteindre leurs objectifs économiques sensibles au genre. De même, les ministères du Commerce peuvent soutenir les priorités et les objectifs d'autres ministères, y compris la condition féminine et le travail.

L'accès au financement est régulièrement cité comme un facteur contraignant pour les petites entreprises, en particulier pour les MPME détenues/dirigées par des femmes. L'élimination de cet obstacle devrait stimuler la participation des MPME au commerce international. Cependant, cela nécessite une coordination entre les ministères en charge du Commerce et le ministère responsable des institutions financières et des règles (souvent le ministère des Finances). Par exemple, le ministère des Finances, avec le soutien du ministère du Commerce, peut réorienter et encourager les institutions financières à fournir des financements à l'exportation aux MPME ou à mettre en place des guichets de prêt spéciaux pour elles.

Améliorer l'accès à la formation à l'entrepreneuriat pour les jeunes, les femmes, les MPME et d'autres groupes peut les aider à participer au commerce international. Des mesures politiques pourraient aider les groupes vulnérables et défavorisés à s'impliquer dans le commerce international.

Ces mesures comprennent une formation à l'entrepreneuriat sur l'égalité des chances pour les filles et les garçons à tous les niveaux d'enseignement, ainsi que des subventions et des accords de prêts concessionnels pour que les groupes défavorisés suivent une formation spécialisée pour le développement des MPME. La mise en œuvre réussie de telles mesures nécessiterait, au minimum, une coordination entre les ministères et les agences responsables de l'éducation et du commerce/MPME.

L'agriculture joue un rôle économique et politique important dans de nombreuses économies en développement et développées. Les mesures visant à améliorer les processus ou les fonctions dans les chaînes de valeur agricoles pourraient inclure le soutien à la coordination horizontale et verticale des activités de production et de transformation ou la modernisation des canaux (entrée sur de nouveaux marchés avec le même produit). La mise en œuvre de ces types de mesures nécessite une coopération entre les ministères du Commerce/des MPME, de l'Industrie, de l'Agriculture et de l'Environnement.

Les politiques sociales et du travail jouent un rôle clé dans le développement du capital humain et la capacité des femmes à s'engager activement dans le commerce international. Les politiques qui soutiennent la participation des femmes et leur assurent une protection pourraient inclure la mise à disposition de garderies d'enfants, une aide à l'ajustement lié au commerce et des programmes de recyclage. Pour que ces types de politiques réussissent, le ministère du Commerce/MPME peut avoir besoin de se coordonner avec le ministère du Travail, de la Politique sociale et des Femmes/genre.

# CHAPITRE 5

## CONCEVOIR ET METTRE EN PLACE UN PLAN D’ACTION FAVORABLE À L’ÉGALITÉ DES GENRES

Ce chapitre présente des interventions pratiques destinées aux décideurs politiques pour réduire les impacts négatifs liés au genre d’un changement de politique commerciale ou de développement et créer des opportunités économiques pour les femmes. Il se concentre sur l’intégration du genre dans la conception et la mise en œuvre des politiques.

### Définir les priorités stratégiques

Les priorités stratégiques peuvent être définies une fois que la nature et l’étendue de la participation des femmes dans l’économie sont comprises et que les conséquences prévues et imprévues sont analysées. Ces priorités peuvent varier selon le pays, le niveau de développement et l’institution. L’outil suivant fournit quelques questions clés pour aider les décideurs à identifier les priorités.

OUTIL 6 : ÉTABLIR DES PRIORITÉS STRATÉGIQUES	
Enjeu	Exemples de questions
Accord commercial/Politique commerciale	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Quels secteurs/chaînes de valeur seront prioritaires dans les accords commerciaux ?</li> <li>▪ Les femmes dominent-elles l’emploi/la propriété/la gestion dans ces secteurs/chaînes de valeur ?</li> <li>▪ Ces secteurs/chaînes de valeur sont-ils des intérêts offensifs ou défensifs ?</li> <li>▪ Ciblons-nous la mise à niveau ou l’intégration (ou les deux) dans ces secteurs/chaînes de valeur ?</li> <li>▪ Voulons-nous augmenter la représentation des femmes dans les secteurs à prédominance masculine ?</li> <li>▪ Un accord commercial/changement de politique commerciale offre-t-il un espace politique suffisant pour des mesures positives en matière d’égalité des sexes ou le renforcement des protections du travail pour les femmes ?</li> </ul>
Soutien au commerce/ Facilitation du commerce	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Les femmes reçoivent-elles de l’aide pour devenir plus productives dans le cadre de leurs rôles existants ?</li> <li>▪ Les femmes reçoivent-elles de l’aide pour accéder à de nouveaux postes dans leurs secteurs/chaînes de valeurs actuelles ?</li> <li>▪ Les femmes reçoivent-elles de l’aide pour accéder à de nouveaux postes dans de nouveaux secteurs/chaînes de valeur ?</li> <li>▪ Des interventions sexospécifiques seront-elles utilisées (telles que des guichets spéciaux pour les femmes dans les institutions financières) pour répondre aux questions précédentes ?</li> <li>▪ Quelles mesures de soutien généralisées, bénéficiant à la fois aux femmes et aux hommes, seront mises en place (par exemple, la simplification des procédures d’octroi de licences, la promotion de l’adoption technologique par les MPME, les guichets de financement spécifiques aux MPME) ?</li> </ul>
Entreprises et ménages	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Voulons-nous influencer la dynamique au niveau du ménage ou du lieu de travail (en s’attaquant à l’écart salarial entre les sexes, par exemple) ?</li> </ul>
Surveillance	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Des indicateurs sexospécifiques ont-ils été inclus dans les documents politiques pertinents ?</li> </ul>

## Préparer un plan d’action

Un plan d’action est un document pratique qui opérationnalise les objectifs politiques dans les stratégies et les actions. Il définit les domaines de responsabilité, les calendriers, les mesures de succès, les engagements temporels et financiers et les programmes de travail détaillés.

Fondamentalement, un plan d’action fournit des informations claires sur le changement qui se produira, qui mettra en œuvre le changement, quelle est la date limite à partir de l’achèvement du changement et combien de temps cela prendra, combien de ressources (financières, techniques, humaines, etc.) seront nécessaires pour effectuer le changement et qui devrait savoir quoi au sujet du changement (ONU, 2017a). Les objectifs généraux et les activités individuelles du plan d’action doivent avoir des groupes cibles clairement définis tels que les MPME appartenant à des femmes, les travailleuses ou les femmes employées ou dirigeantes d’entreprises dans les zones rurales.

Lors de l’élaboration d’un plan d’action, les décideurs devraient prendre en compte les questions suivantes :

- Le plan d’action aborde-t-il des problèmes spécifiques ? S’attaque-t-il à la fois à l’impact le plus visible d’un problème donné ainsi qu’aux causes sous-jacentes ? Les plans d’action doivent aborder les causes profondes d’un problème – les contraintes sur l’accès des femmes à l’éducation ou au financement, par exemple – ainsi qu’à des dynamiques immédiatement perceptibles telles que la ségrégation entre les sexes dans certaines industries et secteurs.
- Les parties prenantes sont-elles capables de mettre en œuvre avec succès les activités planifiées ? Les activités contenues dans le plan d’action doivent être réalistes et pouvoir être accomplies par les parties prenantes concernées. Par exemple, alors qu’une analyse d’équilibre général calculable des effets d’un nouvel accord commercial serait utile, elle ne devrait être incluse dans un plan que s’il existe la capacité de mener ce type d’analyse.
- Le plan d’action inclut-il la participation des principales parties prenantes ? Les parties prenantes ont-elles collaboré avec le ministère ou l’agence concerné dans la conception du plan ? Le plan d’action est-il inclusif ? Différentes perspectives – de différents groupes géographiques, économiques et sociaux – ont-elles été prises en compte ? Une approche collaborative et consultative contribue à favoriser un sentiment d’appropriation et garantit l’adhésion des parties prenantes concernées et garantit que les points de vue des groupes marginalisés sont intégrés dans le plan.
- Les ressources locales ont-elles été utilisées ? Dans quelle mesure le plan dépend-il des ressources externes ? Dans quelle mesure les activités du plan sont-elles durables à long terme ? Idéalement, le plan d’action s’appuiera principalement sur les ressources locales, qu’elles soient financières ou techniques, car cela permet d’assurer la pérennité des activités sur le long terme.
- Le plan comprend-il des résultats et des paramètres de mesure clairs ? Le plan d’action doit inclure des indicateurs de progrès clairs.

Chaque action ou changement qui se produit sous la rubrique du plan d’action doit être directement lié à la réalisation des objectifs globaux et avoir ses propres échéances et calendriers. En outre, les actions doivent être réalisables et peuvent être suivies à moindre coût, facilement et de manière comparable.

Bien que la structure des plans d’action individuels dépende du domaine d’intervention, les plans contiennent généralement les éléments suivants :

- **Liste des activités** : Elle devrait fournir des informations sur le fait que les activités se produiront séquentiellement ou simultanément.
- **Calendriers** : Ceux-ci doivent inclure les dates de début et de fin des activités, être réalistes et tenir compte des capacités disponibles.
- **Les domaines de responsabilité** : Cette section du plan d’action doit relier les activités aux personnes ou aux organisations responsables de leur mise en œuvre, délimiter les agences chefs de file et identifier les partenaires. Par exemple, le plan d’action peut désigner le ministère du Commerce et le ministère de l’Éducation comme les agences chargées de donner les formations à l’entrepreneuriat aux niveaux de l’enseignement secondaire et supérieur.
- **Estimations des besoins en ressources** : Le plan d’action doit estimer le type et la quantité de ressources, telles que financières, humaines et techniques, nécessaires pour accomplir une activité.
- **Source de financement** : Le plan d’action doit indiquer les moyens de financement de ses activités.
- **Coordination** : Un plan d’action pour le commerce et le développement implique généralement des acteurs de plusieurs agences gouvernementales ainsi que du secteur privé et de la société civile. La mise en place de mécanismes garantissant que toutes les parties prenantes concernées vont dans la bonne direction est vitale pour maximiser la contribution des parties prenantes et minimiser les conflits et le gaspillage.

### Encadré 10 - Intégration du genre dans la politique des MPME du Ghana

En 2019, le ministère ghanéen en charge de l’Industrie et du Commerce et le Conseil national des petites industries, avec le soutien de l’Initiative SheTrades de l’ITC, ont organisé une série de consultations avec les parties prenantes à travers le pays pour intégrer la dimension genre dans le plan de mise en œuvre de la nouvelle politique du Ghana sur les MPME.

Les consultations ont généré de nouvelles idées concrètes sur la manière d’intégrer les considérations de genre, telles que la nécessité de créer un fonds pour les MPME afin de soutenir les entreprises appartenant à des femmes. Les discussions ont également porté sur les détails pratiques associés aux interventions et aux acteurs potentiels. Le projet de cadre de mise en œuvre a pris en compte les points de vue des parties prenantes du gouvernement, du secteur privé et des associations professionnelles de femmes, ainsi que des zones urbaines et rurales.

Les consultations ont ouvert la voie à l’inclusion du plan d’action du ministère dans le plan de mise en œuvre des MPME. En outre, les consultations ont contribué à renforcer l’engagement du ministère et d’autres parties prenantes clés en faveur d’une croissance économique inclusive au Ghana.

Trois enseignements clés ont émergé de ce processus :

1. La formation des décideurs politiques sur l’intégration de la dimension de genre est essentielle pour garantir l’adhésion à tous les niveaux, définir clairement les objectifs et les stratégies et assurer la durabilité de cet exercice.
2. L’hétérogénéité des positions, des intérêts et des besoins des femmes exige que les consultations soient conçues au-delà des plus grandes organisations basées sur le capital, pour inclure diverses perspectives et priorités.
3. La composante d’intégration du genre du cadre de mise en œuvre a été développée sur les thèmes suivants : environnement favorable, financement des MPME, services de développement des entreprises, accès au financement, technologie, innovation, recherche et développement, facilitation/ accès au marché, développement de l’entrepreneuriat et développement des compétences. Ces thèmes sont interdépendants et doivent être abordés simultanément. Cependant, une mise en œuvre efficace exigerait également l’établissement d’un consensus sur les priorités et l’élaboration des indicateurs appropriés.

Source : ITC.

Le tableau suivant, adapté de l’Organisation des Nations Unies pour l’alimentation et l’agriculture (2009), fournit un exemple illustratif des éléments d’un plan d’action.

**Tableau 5** Éléments d’un plan d’action

Objectif stratégique :							
Prescriptions politiques :							
Activités	Organisation ou agence de mise en œuvre principale	Organisations partenaires	Période de mise en œuvre	Coûts estimés ou besoins en ressources	Sources de financement	Résultats attendus	Indicateurs



# CHAPITRE 6

## METTRE EN PLACE UN CADRE DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Ce chapitre décrit les facteurs nécessaires à la réussite de l'intégration nationale du genre dans les plans d'action. En particulier, il fournit des orientations sur l'adoption de cadres de suivi et d'évaluation efficaces.

Différents pré-requis sont nécessaires pour une mise en oeuvre effective des plans d'action nationaux. Il s'agit notamment de la création d'un secrétariat ou d'une équipe, d'une supervision et d'une orientation multipartites et d'un réseau solide de parties prenantes internes et externes (Organisation pour l'alimentation et l'agriculture, 2009).

Il est nécessaire de mettre en place un Secrétariat ou une unité avant une expertise en organisation et en logistique est indispensable pour préparer un plan d'action national. Le Secrétariat a pour rôle d'organiser les consultations, de préparer les documents stratégiques et d'animer les réunions. Les ressources, y compris le soutien financier et administratif, devraient provenir de l'agence chef de file, qui est soit le ministère du Commerce, soit le ministère des MPME.

La mise en oeuvre réussie des plans nationaux nécessite généralement des orientations et des conseils de la part des principales parties prenantes. Les points de vue de toutes les parties prenantes doivent être pris en compte et intégrés dans le plan d'action, que les parties prenantes internes et externes doivent valider. Cela garantit que les objectifs et les activités du plan reflètent les intérêts de toutes les parties prenantes concernées et que celles-ci bénéficieront de la mise en oeuvre effective du plan.

Les points focaux pour l'égalité des sexes jouent un rôle clé pendant la phase de mise en oeuvre en responsabilisant les parties prenantes. Cependant, les agences gouvernementales, les départements, les programmes et les projets n'ont souvent pas accès à un spécialiste de l'égalité des sexes pour appuyer dans la mise en oeuvre de leurs plans d'action. Malgré cette contrainte, la mise en oeuvre effective de l'intégration du genre et des activités de suivi restent encore possible. Dans ce type de situation, la clé est de s'assurer que le personnel de ces organisations a accès à des boîtes à outils, des conseils et aux formations adéquates. Les gouvernements peuvent tirer parti des activités de renforcement des capacités des organisations internationales et des donateurs ainsi que de l'expertise locale (universitaires, société civile et le secteur privé) sur les questions de genre.

La formation du personnel peut comprendre la façon dont la question du genre doit être intégrée dans les projets et la planification. Dans un premier temps et à court terme, les institutions peuvent avoir recours à un spécialiste externe sur les questions de genre pour orienter et appuyer leur personnel. Une fois que les points focaux internes pour l'égalité des sexes ont été suffisamment formés, ils peuvent à leur tour conseiller et former d'autres membres de l'équipe, assurer le suivi de la mise en oeuvre des activités spécifiques au genre et faire connaître les questions de genre.

Construire et maintenir un réseau entre les principales parties prenantes internes et externes (c'est-à-dire les agences gouvernementales, les organisations internationales, les associations professionnelles de femmes et les groupes industriels) est essentiel pour garantir que la participation multipartite est possible. Un vaste réseau de parties prenantes engagées contribue également à créer l'élan politique et institutionnel nécessaire à la mise en oeuvre du plan d'action.

L'insuffisance de données sur le genre et le manque de retour d'informations des femmes au cours de la phase de mise en oeuvre empêchent certaines femmes de participer et de bénéficier des changements dans la politique commerciale. Par conséquent, il est essentiel d'enregistrer les opinions des femmes et de s'assurer de leur présence aux réunions et de leur participation active. Les options présentées au Chapitre 4 s'appliquent également aux consultations avec les femmes avant et après la mise en oeuvre.

## Suivi et évaluation

Cette section vise à aider les décideurs et les praticiens à développer des cadres de suivi et d'évaluation qui intègrent le genre. Un cadre de suivi et d'évaluation solide et fondé sur des données est un élément essentiel de toute stratégie sensible au genre. Lorsqu'il est bien mis en œuvre, ce cadre permet aux décideurs d'évaluer systématiquement les progrès d'un ensemble d'activités, de suivre les résultats sur le terrain et d'évaluer si des ajustements sont nécessaires afin d'adapter le projet à l'évolution du contexte dans le monde.

Une approche orientée vers les résultats aide les décideurs politiques à répondre à trois questions importantes concernant leurs efforts d'intégration de la dimension de genre :

- ✓ Quels résultats attendez-vous de la politique/du programme ?
- ✓ Comment obtenir ces résultats ?
- ✓ Comment saurez-vous quand vous aurez atteint les résultats ?

La chaîne de résultats dans un programme typique identifie la séquence des contributions, des activités, des réalisations, des résultats et de l'impact. Les indicateurs doivent être adaptés pour surveiller et évaluer chacun de ces cinq domaines.

**Figure 3** La chaîne des résultats



Source : ITC.

Les critères à considérer pour choisir de bons indicateurs de performance varient en fonction des programmes, des organisations et des pays. Néanmoins, tous les bons indicateurs remplissent un certain nombre de critères. Les indicateurs, qu'ils soient directs ou indirects, doivent être soit spécifiques, mesurables, réalisables, pertinents et limités dans le temps (SMART), soit de conception claire, pertinente, économique, adéquate et contrôlable (CREAM).

**Tableau 6 Choisir les bons indicateurs**

<b>S</b>	<b>Spécifique</b>	Ce qui est mesuré est clair (c'est-à-dire que l'indicateur est à la fois précis et sans ambiguïté).	<b>C</b>	<b>Clair</b>	Les indicateurs doivent être précis (mais pas nécessairement quantitatifs).
<b>M</b>	<b>Mesurable</b>	Il est expliqué clairement comment un résultat sera mesuré.	<b>R</b>	<b>Pertinent</b>	Approprié à l'objectif (et pas seulement utilisé parce qu'il est disponible).
<b>A</b>	<b>Réalizable</b>	Le coût/effort associé à la mesure est raisonnable et conforme aux capacités de l'équipe ou des équipes de projet.	<b>E</b>	<b>Économique</b>	Il devrait être raisonnablement bon marché de collecter les données nécessaires.
<b>R</b>	<b>Pertinent</b>	L'indicateur fournit une mesure de la performance qui s'aligne sur l'objectif global du projet.	<b>A</b>	<b>Adéquat</b>	L'indicateur, seul ou en conjonction avec d'autres indicateurs, doit donner une mesure suffisante de la performance (c'est-à-dire qu'il est utile).
<b>T</b>	<b>Limité dans le temps</b>	L'indicateur doit inclure un délai d'exécution.	<b>M</b>	<b>Contrôlable</b>	Il devrait être facile d'évaluer l'indicateur et il devrait se prêter à une validation indépendante.

Source : Adapté de Drucker (1954) et Schiavo-Campo (1999).

L'outil 7 fournit un modèle de suivi et d'évaluation. Ce modèle est présenté uniquement à des fins d'illustration et doit être adapté au mandat, à la capacité et aux objectifs des ministères du Commerce et des PME.

<b>OUTIL 7 : GUIDE DE SUIVI ET ÉVALUATION</b>			
<b>Objectif opérationnel</b>	<b>Catégorie</b>	<b>Indicateur</b>	<b>Questions clés</b>
<b>Enjeu : Accords commerciaux et politique commerciale</b>			
Les négociations commerciales incluent des questions de genre	Négociations commerciales	Nombre de séances d'informations au cours desquelles la question du genre a été abordée Nombre de consultations avec les femmes parties prenantes Nombre/taux de femmes participant aux consultations des parties prenantes	Les négociations commerciales avec ____ incluent-elles le genre ? Les femmes sont-elles représentées dans l'équipe de négociation commerciale ? Une analyse de genre ex ante a-t-elle été réalisée ? Les femmes ont-elles été consultées ? Les intérêts des femmes (y compris les femmes marginalisées) sont-ils représentés dans ces négociations ? Avons-nous fait participer les femmes au processus de consultation sur les négociations commerciales ?
La mise en œuvre des accords commerciaux soutient le commerce inclusif	Impact des accords commerciaux	Nombre de femmes employées dans un secteur ou une profession Nombre de femmes qui ont assumé de nouveaux postes dans une chaîne de valeur Augmentation/diminution des revenus d'exportation pour les entreprises hommes/femmes Augmentation/diminution des revenus d'exportation pour les MPME Changements dans la composition de la participation des femmes dans les secteurs/chaînes de valeur	L'emploi féminin/masculin a-t-il augmenté/diminué globalement ou au sein de secteurs/industries/chaînes de valeur spécifiques ? Les principales fonctions des femmes au sein d'un secteur/chaîne de valeur ont-elles changé ? Les revenus d'exportation des entreprises femmes/hommes ont-ils augmenté ? Les revenus d'exportation des MPME détenues/dirigées par des femmes/hommes ont-ils augmenté ? Les rôles des femmes (c'est-à-dire les employées, les entrepreneurs, les gestionnaires) ont-ils changé au sein des secteurs/chaînes de valeur ?

Renforcement des capacités du personnel ministériel	Renforcement des capacités	Nombre de sessions de formation liées au genre Nombre/ratio hommes/femmes à tous les niveaux Nomination d'un/des point(s) focal(s) de genre	Le personnel ministériel a-t-il été formé sur les questions de genre ? Y a-t-il une équité entre les sexes aux niveaux administratif, professionnel et de gestion dans le ministère/département/programme/projet ? Un ou plusieurs points focaux de genre ont-ils été nommés ?
<b>Objectif opérationnel</b>	<b>Catégorie</b>	<b>Indicateur</b>	<b>Questions clés</b>
<b>Enjeu : Soutien commercial</b>			
Les plans du gouvernement/ministère du Commerce/TISI incluent les questions de genre dans leurs programmes/projets	Conception de soutien commercial	Nombre de politiques liées aux problèmes de genre Nombre de questions liées au genre intégrées dans le programme/projet	Les questions de genre ont-elles été incluses dans les conceptions ministérielles/départementales/programmatisées/de projet ?
Le gouvernement/le ministère du Commerce/TISI s'attaque aux obstacles administratifs/réglementaires/juridiques contraignants	Facilitation des échanges	Augmentation/diminution du nombre de jours requis pour dédouaner les biens/services pour les femmes/hommes Augmentation/diminution de l'utilisation des formulaires douaniers en ligne selon le sexe Augmentation/diminution des formulaires administratifs douaniers Nombre de femmes participant aux foires commerciales Volume des ventes sécurisé grâce aux salons	Est-il plus facile pour les importateurs/exportateurs de mettre leurs biens/services sur le marché ? Les importateurs/exportateurs ont-ils utilisé plus/moins les outils en ligne ? Les délais administratifs pour les exportations/importations ont-ils augmenté/diminué ? Le nombre de femmes participant aux foires commerciales a-t-il augmenté/diminué ? Le volume des ventes/revenus/bénéfices obtenus grâce aux foires commerciales a-t-il augmenté/diminué ?
	Environnement juridique et réglementaire	Nombre de MPME informelles formalisées par genre Nombre de ménages qui bénéficient des réformes fiscales ciblant les MPME par sexe Nombre de femmes ayant accès à une forme quelconque de garantie Nombre de lois harmonisées pour parvenir à l'équité entre les sexes Nombre de MPME créées par genre	Les taux de formalisation des MPME ont-ils augmenté/diminué ? Existe-t-il des différences de taux entre les hommes et les femmes ? Les réformes fiscales liées aux MPME ont-elles augmenté/diminué le revenu des ménages ? Existe-t-il des différences entre les hommes et les femmes ? Est-il plus facile pour les femmes d'utiliser la terre/la propriété comme garantie commerciale ? Les dispositions discriminatoires juridiques et réglementaires nationales ont-elles été supprimées ? Le nombre de MPME a-t-il augmenté/diminué ? Cela varie-t-il selon le sexe ?
Le gouvernement/le ministère du Commerce/TISI offre un meilleur accès au financement pour les entreprises appartenant à des femmes	Financement pour les MPME	Nombre de MPME détenues/dirigées par des femmes bénéficiant d'un accès à des prêts/subventions Montant versé aux MPME détenues/dirigées par des femmes sous forme de prêts/subventions Nombre de MPME détenues/dirigées par des femmes ayant accès au financement/à la banque	Le nombre de MPME formalisées/non formalisées détenues/dirigées par des hommes/femmes ayant accès à des prêts/subventions a-t-il augmenté/diminué ? Le montant versé aux MPME formalisées/non formalisées détenues/dirigées par des hommes/femmes a-t-il augmenté/diminué ? Le nombre de MPME formalisées/non formalisées détenues/dirigées par des hommes/femmes a-t-il augmenté/diminué ?

<p>Le ministère du Commerce du gouvernement/ TISI facilite le renforcement des capacités des MPME</p>	<p>Services de développement des affaires</p>	<p>Nombre de mentors à mettre en relation avec les MPME détenues/ dirigées par des femmes</p> <p>Nombre d’institutions de formation identifiées pour renforcer leur capacité à former des MPME détenues/dirigées par des femmes</p> <p>Nombre d’associations commerciales de femmes/branches de femmes au sein d’associations commerciales générales formées</p> <p>Nombre de garderies créées</p>	<p>Combien de mentors ont été identifiés/employés/ utilisés pour s’associer à des MPME détenues/ dirigées par des femmes ?</p> <p>Des institutions de formation ont-elles été identifiées pour le développement des capacités ? Ont-elles suivi une formation ? Ont-elles commencé à former des MPME détenues/dirigées par des femmes ?</p> <p>Le nombre d’associations professionnelles de femmes et/ou de branches féminines au sein des associations professionnelles générales a-t-il augmenté/diminué ?</p> <p>Le nombre de garderies a-t-il augmenté/diminué ?</p>
<p><b>Objectif opérationnel</b></p>	<p><b>Catégorie</b></p>	<p><b>Indicateur</b></p>	<p><b>Questions clés</b></p>
<p><b>Enjeu : Problèmes transversaux</b></p>			
<p>Le gouvernement/ ministère du Commerce/ TISI encourage les politiques favorables au genre/ promotion de la sensibilisation au genre</p>	<p>Données MPME et renforcement des capacités internes</p>	<p>Nombre d’institutions/départements gouvernementaux utilisant une budgétisation sensible au genre</p> <p>Indicateurs clés de performance pour suivre les données ventilées par sexe sur les nominations dans les établissements</p>	<p>Les agences/départements gouvernementaux utilisent-ils une approche de budgétisation sensible au genre ?</p> <p>Les agences/services gouvernementaux collectent-ils des données ventilées par sexe ?</p> <p>Des dispositions relatives à la non-discrimination et à l’égalité de rémunération sont-elles en place ?</p>

# Références

Acharya, R., Falgueras Alamo, O., Al-Battashi, S. M. T., Der Boghossian, A., Ghei, N., Parco Herrera, T., . . . Wolff, C. (2019). Commerce et femmes - Opportunités pour les femmes dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce. *Revue internationale de droit économique*, 22(3), 323–354. <https://doi.org/10.1093/jiel/jgz023>

Austrade (2015). Les femmes, le commerce mondial et ce qu'il faut pour réussir. [https://awia.org.au/wp-content/uploads/2015/05/FINALWIGB\\_MLB\\_Uni\\_Report\\_Executive\\_Summary.pdf](https://awia.org.au/wp-content/uploads/2015/05/FINALWIGB_MLB_Uni_Report_Executive_Summary.pdf)

Chin, K. (2017). « Le pouvoir de l'approvisionnement : Comment s'approvisionner auprès d'entreprises appartenant à des femmes. » <https://www.unwomen.org/en/digital-library/publications/2017/3/the-power-of-procurement>

Drucker, P. (1954). *La pratique de la gestion*. Harper and Brothers.

Institut européen pour l'égalité entre les hommes et les femmes (2016). Boîte à outils pour l'intégration de la dimension de genre. <https://eige.europa.eu/publications/gender-impact-assessment-gender-mainstreaming-toolkit>

Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (2009). Préparation des stratégies et de plans d'action nationaux pour les ressources zoogénétiques. <http://www.fao.org/tempref/docrep/fao/meeting/017/ak523e.pdf>

Accord général sur le commerce et les tarifs (1986). L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. <https://doi.org/10.1017/S0020818300013473>

Gouvernement du Canada (2018). Analyse comparative entre les sexes Plus. <https://cfc-swc.gc.ca/gba-ac/index-en.html>

Centre du commerce international (2014) *Autonomiser les femmes par le biais des marchés publics*. <shetradades.com/outlook/about/0/publications>

Centre du commerce international (2015) *Ouvrir les marchés commerciaux aux femmes*. <shetradades.com/outlook/about/0/publications>

Centre du commerce international (2018) *SheTrades : combler le fossé des données Aperçu de l'enquête auprès des entreprises de l'ITC sur les mesures non tarifaires*. <shetradades.com/outlook/about/0/publications>

Centre du commerce international (2019) *De l'Europe au monde : Comprendre les défis des femmes d'affaires européennes*. <shetradades.com/outlook/about/0/publications>

Centre du commerce international (2020a). *Intégration du genre dans les accords de libre-échange*. <shetradades.com/outlook/about/0/publications>

Centre du commerce international (2020b). *Mettre les marchés publics au service des femmes*. <shetradades.com/outlook/about/0/publications>

Centre du commerce international (2020c). *Lignes directrices sur l'égalité entre les sexes – 10 bonnes pratiques pour améliorer votre impact*. <www.shetradades.com/outlook/about/0/publications>

Mayoux, L., et Mackie, G. (2007). « Créer les liens les plus forts. » Publications du BIT. [https://www.ilo.org/empent/Publications/WCMS\\_106538/lang--en/index.htm](https://www.ilo.org/empent/Publications/WCMS_106538/lang--en/index.htm)

McKinsey Global Institute (2015). Le pouvoir de la parité : Comment l'avancement de l'égalité des femmes peut ajouter 12 000 milliards de dollars à la croissance mondiale. <https://doi.org/10.7591/cornell/9780801453687.003.0006>

Monteiro, JA (2018). *Dispositions liées au genre dans les accords commerciaux régionaux*. [https://www.wto.org/english/res\\_e/reser\\_e/ersd201815\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201815_e.pdf)

Conseil nigérien de promotion des exportations (2018). Les femmes dans l'exportation. <https://nepc.gov.ng/trade-facilitation/women-in-exports/>

Commission nigérienne de promotion des investissements. (2019). L'ITC et l'initiative NEPC stimulent le commerce des femmes de 4 millions de dollars. <https://nipc.gov.ng/2019/06/29/itc-nepc-initiative-boosts-women-trade-by-4m/>

Organisation de coopération et de développement économiques (2011). Commerce pour la croissance et la réduction de la pauvreté : Comment l'Aide pour le commerce peut aider. [https://read.oecd-ilibrary.org/development/trade-for-growth-and-poverty-reduction\\_9789264098978-en#page2](https://read.oecd-ilibrary.org/development/trade-for-growth-and-poverty-reduction_9789264098978-en#page2)

Organisation de coopération et de développement économiques et Organisation mondiale du commerce. (2019). *Aperçu de l'Aide pour le commerce 2019*. Éditions OCDE ; <https://doi.org/10.1787/18ea27d8->

Rimmer, S.H. (2017). « Politiques d'approvisionnement sexospécifiques pour favoriser le changement. » Décembre. <https://www.chathamhouse.org/sites/files/chathamhouse/publications/research/Gender-smartProcurement-20.12.2017.pdf>

Sauer, AT (2018). « Gouvernance de l'égalité via l'analyse des politiques ? La mise en œuvre de l'évaluation de l'impact selon le genre dans l'Union européenne et de l'analyse comparative entre les sexes au Canada. » Dans *Science politique* (Vol. 68). <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>

Schiavo-Campo, S. (1999). Renforcement de la « performance » dans la gestion des dépenses publiques. *Revue - Americas Society*, XI(2).

Staritz, C., & Reis, JG (éd.) (2013). « Chaînes de valeur mondiales, mise à niveau économique et genre » (numéro de janvier). La Banque mondiale ; <http://documents.worldbank.org/curated/en/912761468337873624/pdf/832330WP0GVC0G0Box0382076B00PUBLIC0.pdf>

Nations Unies (2017a). Lignes directrices pour l'élaboration et la mise en œuvre du Plan d'action national sur le logement, le développement urbain et la gestion des terres dans les économies en transition sur la base de la Charte des Nations Unies de Genève sur le logement durable. [https://www.unece.org/fileadmin/DAM/hlm/projects/UNDA-9th\\_tranche/Documents/Armenia/Armenia\\_Country\\_Profile\\_Action\\_\\_Plan\\_DRAFT\\_ENG\\_final.pdf](https://www.unece.org/fileadmin/DAM/hlm/projects/UNDA-9th_tranche/Documents/Armenia/Armenia_Country_Profile_Action__Plan_DRAFT_ENG_final.pdf)

\_\_\_\_\_ (2017b). « Stratégie à l'échelle du système sur la parité entre les sexes ». [https://www.un.org/gender/sites/www.un.org/gender/files/gender\\_parity\\_strategy\\_october\\_2017.pdf](https://www.un.org/gender/sites/www.un.org/gender/files/gender_parity_strategy_october_2017.pdf)

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (2012). « À qui profite la libéralisation du commerce au Lesotho ? Une perspective de genre. » [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/osg2012d2\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/osg2012d2_en.pdf)

\_\_\_\_\_ (2018a). « Des meilleures données et statistiques pour une politique commerciale sensible au genre. » [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/presspb2018d7\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/presspb2018d7_en.pdf)

\_\_\_\_\_ (2018b). « Promouvoir l'investissement étranger dans les objectifs de développement durable » (numéro 8). [https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciid35\\_EN.pdf](https://unctad.org/meetings/en/SessionalDocuments/ciid35_EN.pdf)

\_\_\_\_\_ (2018c). Cadre de politique commerciale pour les pays en développement : Un manuel des meilleures pratiques - Résumé exécutif. [www.unctad.org/tradenegotiations](http://www.unctad.org/tradenegotiations)

\_\_\_\_\_ (2019). « Rendre les politiques commerciales sensibles au genre. » [https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditc2019d1\\_en.pdf](https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditc2019d1_en.pdf)

Assemblée générale des Nations Unies (1997). Rapport du Conseil économique et social pour l'année 1997.

Programme alimentaire mondial (2017). Note technique : Analyse des parties prenantes (Numéro de septembre). <https://docs.wfp.org/api/documents/48eb182b773b4016b0936681b759b4fe/download/>

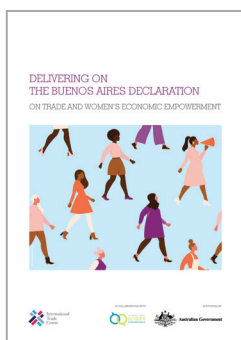
Williams, Marianna (2003). *Intégration du genre dans le système commercial multilatéral : Un manuel pour les décideurs et autres parties prenantes*. Secrétariat du Commonwealth ; <https://doi.org/10.14217/9781848598003-en>

Banque mondiale (2012). « Rapport sur le développement dans le monde 2012, Égalité des genres et développement. » <http://documents.worldbank.org/curated/en/492221468136792185/pdf/646650WDR0201200Box364543B00PUBLIC0.pdf>



Pour en savoir plus sur les femmes dans le commerce :

---



Mise en œuvre de la Déclaration de Buenos Aires :  
Sur le commerce et l'autonomisation économique des femmes

<https://www.intracen.org/publication/TIG-Report/>



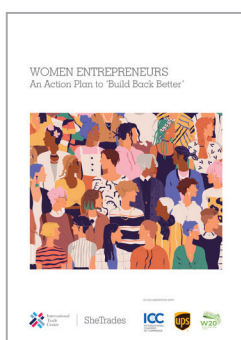
Intégration du genre dans les accords de libre-échange

<https://www.intracen.org/publication/mainstreaming-gender-FTA/>



Mettre les marchés publics au service des femmes

<https://www.intracen.org/publication/Making-public-procurement-work-for-women/>



Femmes entrepreneurs : Un plan d'action pour « reconstruire en mieux »

<https://www.intracen.org/publication/Women-Entrepreneurs-W20/>



Imprimé par le service d'impression numérique de l'ITC.

Un pdf gratuit est disponible sur le site Web de l'ITC à l'adresse :  
[www.intracen.org/publications](http://www.intracen.org/publications)



Soutenu par :



Le Centre du commerce international (ITC) est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et de l'Organisation des Nations Unies.