

Adàwe



Les expériences d'exportation des entrepreneurs autochtones

Rapport élaboré collectivement par le Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada



Canada

Canadian Council for
ABORIGINAL
BUSINESS



Illustration © 2023 Angie Saltman



À propos du titre

Adàwe est un mot algonquin qui signifie « commercer » ou « échanger ». L'algonquin est la langue mère de nombreuses autres langues autochtones au Canada, telles que le cri, l'ojibwé, le pied noir, le cheyenne, le mi'kmaq, l'arapaho et le fox sauk kickapoo.

Notre utilisation du mot algonquin pour désigner le commerce vise à inclure les cultures autochtones tout en reconnaissant qu'aucun mot ne peut à lui seul rendre compte de toute la diversité qui existe dans les langues autochtones du Canada.

Avant tout, nous utilisons le mot algonquin Adàwe pour rendre hommage au fait que le commerce autochtone existe depuis des temps immémoriaux.¹

À propos de la couverture

La couverture a été conçue par l'artiste métisse Angie Saltman. L'image centrale représente l'île de la Tortue et les provinces et territoires entourant le lac Supérieur. Cette image évoque les économies traditionnelles qui existaient avant le Canada et l'importance de nos sources d'eau douce.

Le symbole des Métis plane au-dessus des provinces des Prairies, tandis que la plume et l'inukshuk représentent les terres des Premières Nations et des Inuits dans l'ensemble du pays. Selon les sept enseignements sacrés, le castor représente la sagesse. Dans ce dessin, le castor reflète la sagesse nécessaire à l'économie et l'histoire de la traite des fourrures, l'une des économies les plus influentes.

À côté du castor se trouve une feuille d'érable, symbole mondialement reconnu du Canada. Elle est étroitement liée à la nature mondiale de l'économie et du commerce. Le huard, à l'autre extrémité, représente le leadership. Avec ses ailes déployées, le huard montre sa puissance.

Les ondulations qui irradient du dessin illustrent comment le développement économique se répercute dans le monde. Le motif de points qui orne l'œuvre se veut un reflet numérique de la broderie perlée traditionnelle des Métis. Si vous regardez de près, vous apercevez des fleurs parmi les points, autre clin d'œil à l'histoire métisse de l'artiste.

Le motif de points représente également toutes les personnes qui travaillent ensemble pour rendre le Canada plus prospère. Nous sommes tous liés, et les décisions que nous prenons en matière de développement durable et de Terre nourricière auront un impact sur tout le monde. C'est pourquoi nous devons prendre des décisions judicieuses.

Angie Saltman est métisse, avec des racines anishinaabe, criées, ukrainiennes, écossaises et anglaises. Elle est membre de la Nation métisse de l'Alberta et possède une entreprise de conception de sites Web et de marketing appelée Saltmedia, située sur le territoire de la Nation métisse de l'Alberta visé par le Traité 8, district 13, Grande Prairie, Alberta.

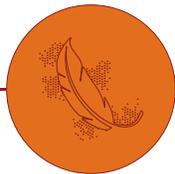
1. Musée canadien de l'histoire. « Une présence autochtone : Nommer la terre ». Consulté le 24 avril 2023.





Messages clés	7
Résumé	8
Chapitre 1: Introduction	10
Démarche adoptée par le projet	12
À propos des données	14
Chapitre 2: Peuples autochtones et commerce	16
Messages clés	16
Probabilité que les PME exportent	18
Concentrations industrielles et expériences d'exportation	19
Taille de l'entreprise	22
Géographie	24
Éloignement	24
Le rôle des collectivités autochtones dans les activités d'exportation	25
Répartitions provinciales	27
Caractéristiques de la propriété : genre et identité autochtone	29
Femmes autochtones	30
Ventes en ligne	32
Chapitre 3: Marchés de destination et plans d'expansion	33
Messages clés	33
Marchés de destination	34
Plans d'expansion des exportations	36
Point spécial : Entreprises sans salariés	40
Composition sectorielle	40
Marchés d'exportation et plans d'expansion	42
Chapitre 4: Les chances d'exportation des PME autochtones – Une démarche économétrique	44
Messages clés	44
Le modèle	45
Résultats	46
Discussion	52
Conclusions	54
Bibliographie	56
Annexe	60





Remerciements

Cette étude a été réalisée conjointement par le Conseil canadien pour l'entreprise autochtone (CCEA) et le Bureau de l'économiste en chef d'Affaires mondiales Canada (AMC), et financée par AMC.

Les auteurs sont redevables à l'ensemble des entrepreneurs, des collectivités et des conseils autochtones qui ont consacré un temps précieux à nous parler de leurs expériences. Nous espérons que les résultats de notre collaboration leur permettront de voir ces investissements comme étant bénéfiques pour les économies autochtones.

Les auteurs remercient le comité consultatif autochtone du projet, composé de dirigeants des Premières Nations, des Métis et des Inuits, qui a fourni des orientations, des conseils et des commentaires à chaque étape du projet.

Le présent rapport a été rédigé par Lucas Alexiou, Cody Lewis, Kaira Jakobsh et Andy Avgerinos du CCEA, ainsi que par Jacqueline Palladini et Michelle Zilbergerts d'AMC. Les erreurs ou omissions éventuelles sont le fait des auteurs.

Nous remercions Big River Analytics pour son expertise dans la pondération des données de l'enquête nationale et pour ses commentaires sur la conception de l'enquête, Environics Research Group, qui a administré l'enquête nationale, et la Banque du Canada pour ses contributions au questionnaire de l'enquête et au financement du projet.

Nous tenons également à remercier les fonctionnaires de Services aux Autochtones Canada et de Relations Couronne Autochtones et Affaires du Nord Canada pour leur examen des versions antérieures de certaines parties du rapport et pour leurs commentaires judicieux.

La conception graphique et la mise en page ont été réalisées par Saltmedia, et la rédaction a été confiée à Kaitlin Littlechild.

En tant qu'organismes nationaux, AMC et le CCEA reconnaissent que notre projet a été entrepris sur de nombreuses terres autochtones. Nous espérons honorer cela en soutenant les peuples autochtones qui vivent, travaillent et font des affaires sur ces terres.

Cet ouvrage est publié sous la responsabilité commune d'Affaires mondiales Canada et du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone. Les opinions et les arguments exprimés ne reflètent pas nécessairement les vues officielles du gouvernement du Canada.





Conseil canadien pour l'entreprise autochtone

Le Conseil canadien pour l'entreprise autochtone (CCEA) tient résolument à la pleine participation des peuples autochtones à l'économie canadienne. En tant qu'association nationale non partisane, le CCEA a pour mission de promouvoir, renforcer et améliorer la prospérité de l'économie autochtone en favorisant les relations d'affaires, les opportunités d'affaires et la sensibilisation aux affaires. Le CCEA offre à ses membres des connaissances, des ressources et des programmes qui favorisent les opportunités économiques pour les peuples et les entreprises autochtones au Canada.

Le travail du CCEA consiste à soutenir les économies autochtones au Canada et à renforcer les relations tangibles et mutuellement bénéfiques qui existent entre les peuples, les entreprises et les collectivités autochtones et non autochtones. Pour ce faire, le CCEA propose une programmation diversifiée, des outils, des formations, la création de réseaux, des prix de commerce importants et des événements nationaux.

Les études effectuées par le CCEA montrent que les entrepreneurs autochtones sont motivés par le désir d'innover, de se développer et de tirer profit de leur entreprise, et que nombre d'entre eux s'investissent dans leur collectivité. Cependant, ils se heurtent aussi à des difficultés particulières en matière de croissance et de développement. Une meilleure compréhension de ces réalités par les entreprises et les gouvernements, associée aux compétences des chefs d'entreprise autochtones, crée des opportunités pour tous.

Pour en savoir plus, consultez le site www.ccab.com/fr/.





Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

Le [Bureau de l'économiste en chef](#) d'Affaires mondiales Canada (AMC) est une équipe d'économistes qui effectuent des recherches et prodiguent des conseils sur des sujets liés au commerce international au profit des Canadiens.

Cette équipe conseille les décideurs politiques et effectue des études sur des questions d'actualité telles que :

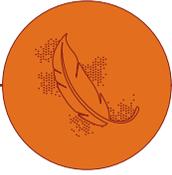
- les chaînes d'approvisionnement;
- le commerce inclusif;
- les répercussions des accords commerciaux;
- les investissements directs étrangers;
- le rendement des entreprises exportatrices canadiennes.

Le Bureau de l'économiste en chef soutient le mandat d'AMC en matière de commerce inclusif afin que les avantages du commerce profitent à tous les pans de la société.

La recherche qu'on effectue sur le commerce inclusif évalue l'incidence du commerce sur les groupes historiquement sous représentés tels que les femmes, les peuples autochtones et les personnes racisées. Il s'agit notamment de comprendre les activités d'exportation des entrepreneurs autochtones et les difficultés qui les freinent.

Nos travaux éclairent les politiques commerciales d'AMC, y compris la négociation d'accords de libre échange, ainsi que les programmes du Service des délégués commerciaux qui aident les entreprises canadiennes à réussir sur les marchés internationaux.

Messages clés



- Le Conseil canadien pour l'entreprise autochtone (CCEA) et Affaires mondiales Canada (AMC) se sont associés pour mieux comprendre le vécu des exportateurs autochtones et les difficultés auxquelles ils se heurtent.
- Il s'agit du premier de deux rapports présentant les résultats de notre collaboration, qui comprend une enquête nationale auprès de 2 603 entreprises autochtones et des études de cas dans trois collectivités autochtones.
- Conscient de la prospérité et de la croissance qui découlent du commerce, ce rapport dresse un portrait des exportateurs autochtones, y compris leurs caractéristiques et les marchés d'exportation qui les intéressent. Il quantifie également la mesure dans laquelle ces facteurs déterminent leurs chances d'exporter à l'aide d'une approche économétrique. Le deuxième rapport portera sur les difficultés liées aux entreprises et à l'exportation.
- Les petites et moyennes entreprises (PME) appartenant à des Autochtones ont tendance à être légèrement plus grandes que la moyenne canadienne et se retrouvent plus dans les secteurs des ressources naturelles, de l'hébergement, des arts et d'autres services.
- En 2020, 7,2 % des PME autochtones ont exporté, ce qui est inférieur à la moyenne des PME canadiennes, qui est de 12,1 %.² Cette différence s'explique en partie par la diversité des secteurs d'activité, mais en partie seulement.
- L'éloignement est un facteur majeur qui nuit aux chances d'exporter. Les entreprises situées dans des zones reculées voient leurs chances d'exporter réduites de 65 %. D'autre part, les ventes en ligne sont un facteur important qui permet aux entreprises d'exporter : celles qui vendent en ligne ont six fois plus de chances d'exporter que celles qui ne vendent pas en ligne.
- Les entreprises autochtones appartenant majoritairement à des femmes constituent 39,3 % de l'ensemble des exportateurs autochtones, soit plus du double du pourcentage d'exportateurs appartenant à des femmes dans l'ensemble des PME canadiennes (14,5 %).
- Bien que les États-Unis soient le marché de prédilection de la majorité des PME exportatrices (autochtones et non autochtones), les entreprises autochtones ont tendance à s'intéresser davantage aux destinations océaniques (p. ex., l'Australie et la Nouvelle-Zélande) par rapport à la moyenne canadienne.

2. La propension à l'exportation des PME autochtones est beaucoup plus faible (7,2 % c. 24,4 %) que ce qui avait été indiqué dans le rapport de 2019 d'AMC-CCEA. Les petites et moyennes entreprises exportatrices appartenant à des Autochtones au Canada. Plusieurs facteurs ont gonflé le pourcentage d'exportateurs dans le rapport de 2019, notamment la méthode d'échantillonnage, la taille et la conception de l'enquête. Ces facteurs sont examinés plus en détail dans la section 1.1 du présent rapport.





Résumé

Ce projet est né de la volonté d'approfondir la connaissance de l'économie autochtone au Canada et de mieux comprendre les obstacles à l'expansion auxquels elle se heurte souvent. Les peuples autochtones ont établi et exploité de vastes réseaux commerciaux bien avant l'arrivée des colons européens, mais très peu de recherches ont été effectuées pour comprendre le vécu actuel des exportateurs autochtones, y compris les difficultés qui les freinent.

Le Conseil canadien pour l'entreprise autochtone (CCEA) et Affaires mondiales Canada (AMC) se sont associés pour mieux comprendre les difficultés auxquelles se heurtent les exportateurs autochtones, dans le but d'améliorer les politiques et les programmes visant à aider les entreprises autochtones à réussir sur la scène internationale et, en fin de compte, à soutenir l'inclusion et la participation équitables des peuples autochtones à la prospérité partagée du Canada.

Dans le cadre de cette collaboration, nous avons mené ce qui pourrait bien être la plus grande enquête sur les entreprises autochtones au Canada, en interrogeant plus de 2 600 entreprises appartenant à des Premières Nations, à des Métis et à des Inuits dans toutes les provinces et tous les territoires.

Cette enquête nationale a révélé que seulement 7,2 % des petites et moyennes entreprises (PME) autochtones exportent, alors que la moyenne des PME canadiennes est de 12,1%.³⁴ Compte tenu des gains de productivité, du transfert de technologie et de la croissance que le commerce peut apporter aux PME, notre projet met en lumière le milieu opérationnel des entreprises et des collectivités autochtones et définit les difficultés auxquelles elles se heurtent afin de mieux comprendre les causes de ce déficit d'exportation.

Ce premier article renforce notre compréhension de l'activité d'exportation autochtone, y compris les caractéristiques des entreprises (par exemple, la taille, le secteur, le lieu), les activités commerciales (par exemple, les ventes en ligne), l'exportation vers les marchés existants et vers les marchés ciblés pour l'expansion internationale. Notre deuxième article se penchera plus en détail sur la détermination et la compréhension des difficultés auxquelles se heurtent les entreprises et les exportateurs autochtones.

Les PME autochtones ont une composition sectorielle légèrement différente de la moyenne canadienne. Si les trois premiers secteurs sont les mêmes (bâtiment, commerce de détail et services professionnels, scientifiques et techniques), les entreprises autochtones sont comparativement surreprésentées dans les secteurs des ressources naturelles et les services, y compris l'hébergement, la restauration, les arts, le divertissement et les loisirs, ainsi que les secteurs de l'information et de la culture.

Ces PME sont également moins présentes dans certains secteurs traditionnellement exportateurs, en particulier le commerce de gros, le transport et l'entreposage, dont le coût d'entrée est élevé.

Les femmes sont bien représentées dans le paysage commercial autochtone, 39 % des PME autochtones étant détenues par des femmes. Ce chiffre est plus de deux fois supérieur à la moyenne nationale, moins de 17% des PME canadiennes étant détenues majoritairement par des femmes.

Les PME autochtones sont légèrement plus grandes que la moyenne canadienne en nombre d'employés.

³ Sauf indication contraire, tous les chiffres cités dans le présent rapport sont basés sur des données d'enquête pondérées afin de tirer des conclusions sur l'ensemble de la population plutôt que sur le seul échantillon de l'enquête. Pour plus d'informations sur la stratégie de pondération de l'enquête, voir la section 4A en annexe.

⁴ La moyenne pour les PME canadiennes est tirée de l'Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises de Statistique Canada, 2020.



Les activités d'exportation des PME autochtones sont principalement axées sur les États Unis et, dans une moindre mesure, sur les marchés européens. Toutefois, les marchés océaniques (c'est à dire l'Australie et la Nouvelle-Zélande) suscitent un intérêt particulièrement élevé, étant donné qu'ils ne figurent pas parmi les principaux marchés d'exportation du Canada. Ces marchés se sont révélés à la fois les principaux marchés d'exportation actuels (l'Australie étant le troisième marché après les États Unis et le Royaume-Uni) et des marchés cibles pour l'expansion des PME autochtones interrogées. Cela peut s'expliquer par l'intérêt porté à ces marchés pour les produits autochtones ou par la mise en place de partenariats commerciaux entre Autochtones.

Les PME autochtones qui n'exportent pas encore manifestent un grand intérêt à le faire. Les PME non exportatrices sont plus de quatre fois plus susceptibles de déclarer qu'elles ont l'intention de commencer à exporter (16,3 %) que la moyenne des PME canadiennes (3,8 %).

À l'aide d'un modèle statistique, nous avons constaté que la géographie joue un rôle important dans les activités d'exportation des entreprises autochtones. Les PME autochtones situées dans des régions reculées ont 65 % de chances en moins d'exporter que les PME autochtones situées dans les villes. Cela peut être dû à des lacunes dans les infrastructures (matérielles et numériques) ou à la grande distance qui sépare les marchés internationaux des nombreux entrepreneurs autochtones situés dans des zones reculées.

Dans une moindre mesure, le fait d'appartenir à une collectivité autochtone (par exemple, dans une réserve) réduit de 42 % les chances d'exporter. Toutefois, le commerce électronique peut aider les entreprises autochtones à atténuer ces facteurs et d'autres encore. Les ventes en ligne multiplient par six les chances d'exporter.

Les conclusions de ce rapport soulignent la nécessité de :

1. Continuer à promouvoir l'exportation comme un moyen effectif de développer les économies autochtones au Canada et soutenir les entreprises autochtones déjà engagées sur les marchés internationaux afin de combler le déficit d'exportation.
2. Tenir compte, lors de l'élaboration des politiques et des programmes, de la répartition particulière par secteur et par taille des PME autochtones.
3. Effectuer, avec les entreprises et les collectivités autochtones, une intégration tangible dans les marchés des pays indiqués comme étant des régions d'intérêt, en tirant parti des accords et des programmes commerciaux existants.
4. Mieux comprendre les besoins particuliers des entreprises autochtones situées dans des zones reculées et dans des collectivités autochtones.
5. Tirer les leçons des réussites obtenues par les PME autochtones détenues par des femmes et de leur importance dans le paysage des exportations effectuées par les entreprises autochtones.

Notre objectif est de communiquer à grande échelle les résultats de ce projet de recherche afin qu'ils puissent être utilisés par les peuples, les entreprises, les collectivités et les gouvernements autochtones, ainsi que par le secteur des affaires dans son ensemble pour créer des outils, des initiatives et des politiques qui permettent aux entreprises autochtones du Canada de réaliser leur plein potentiel.





Chapitre 1: Introduction

Les peuples autochtones ont une longue et riche histoire de commerce sur l'île de la Tortue.⁵ Bien avant l'arrivée des colonisateurs européens, les collectivités autochtones acquéraient des biens et des connaissances par de vastes réseaux commerciaux, en particulier le long des régions côtières et montagneuses de l'intérieur.⁶

Ces mêmes réseaux ont ensuite servi aux peuples autochtones et aux colons européens pour établir la traite des fourrures, un commerce extrêmement concurrentiel qui a joué un rôle déterminant dans la création et le développement de ce que l'on appelle aujourd'hui le Canada.⁷

Tout au long de l'histoire, les relations entre les économies autochtones et celles des colons ont souvent été tendues, les forces de la colonisation et de l'assimilation supprimant la vitalité économique et sociale des Autochtones. Raison pour laquelle la réconciliation économique est importante pour favoriser des relations de respect mutuel entre les sociétés et les gouvernements autochtones et coloniaux. Il est essentiel de garder à l'esprit cette toile de fond historique et ses ramifications actuelles lorsque l'on travaille avec des organismes, des collectivités et des entreprises autochtones, car, comme le montre cette étude, il reste encore beaucoup à faire sur la voie d'une réconciliation économique à long terme.

L'entrepreneuriat et le commerce sont toujours des moteurs économiques importants pour les collectivités autochtones de l'île de la Tortue. Aujourd'hui, les entrepreneurs autochtones font du commerce international depuis les provinces et territoires du Canada dans un large éventail de secteurs. Cette activité économique dynamique apporte richesse et autonomie économique aux collectivités autochtones.

Toutefois, d'importantes lacunes subsistent, sachant que les gouvernements et les collectivités ont de nombreuses possibilités de soutenir davantage les entrepreneurs autochtones qui s'aventurent sur les marchés mondialisés.

Le présent rapport présente les résultats d'une vaste enquête nationale menée auprès des entreprises autochtones afin de comprendre leur vécu en matière d'exportation. Il commence par une description du projet et des données utilisées, suivie d'une analyse descriptive des résultats de l'enquête. Il conclut par une analyse économétrique qui quantifie la mesure dans laquelle diverses caractéristiques et activités sont statistiquement liées à la probabilité qu'une entreprise autochtone exporte. Cela renforce notre compréhension des moteurs de l'exportation au delà des simples corrélations.

L'amélioration de l'accès au marché est une étape importante pour combler les écarts économiques entre les peuples autochtones et la population non autochtone au Canada. Une analyse économique menée par le Conseil national de développement économique des Autochtones en 2016 montre que le fait de combler les écarts en matière de résultats économiques (par exemple, en matière d'éducation et d'emploi) permettrait à l'économie canadienne de croître de 27,7 milliards de dollars par an.⁸

⁵ L'île de la Tortue est un nom utilisé par certaines Premières Nations pour désigner les terres et les eaux qui couvrent l'Amérique du Nord, selon un récit sur l'origine du monde.

⁶ Bressette, C. R. (25 septembre 2018). Commerce. Extrait de Atlas des peuples autochtones du Canada : <https://atlasdespeuplesautochtonesducanada.ca/article/commerce>; Indigenous Corporate Training Inc. (5 juillet 2017). *Indigenous Trade Networks Thrived Long Before the Arrival of Europeans*. Extrait de <https://www.ictinc.ca/blog/indigenous-trade-networks-thrived-long-before-the-arrival-of-europeans>.

⁷ Foster, J. E., & Eccles, J. W. (23 juillet 2013). Traite des fourrures au Canada. Extrait de L'Encyclopédie canadienne : <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/fr/article/traite-des-fourrures>.

⁸ Conseil national de développement économique des Autochtones. (10 juin 2019). The National Aboriginal Economic Development Board. Extrait de <http://www.naedb-cndea.com/wp-content/uploads/2019/06/NIEDB-2019-Indigenous-Economic-Progress-Report.pdf>.



L'économie canadienne dominante n'a pas correctement pris en compte les circonstances particulières des entreprises autochtones et la difficulté qu'elles ont à réussir sur un marché établi pour les économies de colons.⁹ L'accent mis sur la capacité des entreprises autochtones à exporter devrait théoriquement favoriser une collaboration accrue entre les gouvernements et les entreprises autochtones, et créer ainsi des relations économiques plus bénéfiques pour les deux parties.

Ce projet vise la réconciliation économique et s'inscrit dans un mouvement plus large en faveur d'une économie et d'une société équitables pour les peuples autochtones.

La recherche effectuée répond à la Déclaration des Nations Unies sur les droits des peuples autochtones (DNUDPA)¹⁰ et prend des mesures pour la mettre en œuvre. Au fil de ses articles, la DNUDPA fait office de constitution pour les bonnes relations et la bonne gouvernance avec les peuples, les collectivités et les entreprises autochtones. Plus précisément, les articles 3, 20, 21, 32 et 36 garantissent aux peuples autochtones l'égalité d'accès au développement économique, l'autodétermination, la liberté de rechercher la prospérité économique par le commerce international et la durabilité.

Certains documents novateurs, dont la DNUDPA, constituent un guide pour bien promouvoir la réconciliation, surtout en ce qui concerne les économies autochtones. Alors que les gouvernements et les entreprises entrent dans la phase de rétablissement de la pandémie de COVID 19, il est important de s'appuyer sur des conclusions et des recommandations qui soient fondées sur des données pour continuer à défendre les dispositions énoncées dans ces documents, notamment la DNUDPA, et progresser vers des relations économiques plus inclusives et réciproques.

Ce projet renforce aussi la capacité des entrepreneurs autochtones à accéder aux données et aux éclairages pertinents, comme le souligne la Stratégie économique nationale pour les Autochtones au Canada (SENAC) de 2022.¹¹

La SENAC, dirigée et animée par des Autochtones, est conçue pour mobiliser des changements positifs, remédier à des inégalités de longue date et parvenir à une croissance inclusive pour et avec les collectivités autochtones, en guidant les gouvernements, les secteurs et les institutions dans le travail de réconciliation et de collaboration qu'ils font pour reconstruire les économies autochtones.

Ces travaux soutiennent plusieurs appels de la SENAC en faveur de la prospérité économique, notamment l'appel 28 sur la mesure des contributions économiques autochtones, l'appel 74 sur la conduite d'études autochtones et l'appel 90 sur la recherche et l'action visant à stimuler la prospérité autochtone, et éclairent les travaux liés aux appels 102 à 107 qui traitent précisément de l'amélioration du commerce international autochtone.

⁹ Hilton, C. A. (2021). *Indigenomics Taking a Seat at the Economic Table*. Gabriola Island: New Society Publishers.

¹⁰ Nations Unies. (2007). *Déclaration des Nations Unies sur les droits des peuples autochtones*

¹¹ Stratégie économique nationale pour les Autochtones. (2022). *Stratégie économique nationale pour les Autochtones au Canada*. Extrait de <https://niestrategy.ca/>





Démarche adoptée par le projet

Le CCEA et AMC se sont associés pour ce projet afin de mieux connaître les expériences et les difficultés des Autochtones en matière d'exportation. L'objectif est d'améliorer les politiques, les programmes, aider les entreprises autochtones à réussir sur la scène internationale et, en fin de compte, soutenir l'inclusion et la participation équitables des peuples autochtones à la prospérité partagée du Canada.

Grâce à une enquête nationale ciblée sur l'exportation, complétée par des études de cas communautaires, ce projet nous aide à mieux comprendre :

- Les caractéristiques des exportateurs autochtones (par exemple, leurs secteurs d'activité, leur taille, leur lieu, le genre des propriétaires, leur identité autochtone).
- L'activité des entreprises (par exemple, exportation, ventes en ligne).
- Les marchés d'exportation d'intérêt.
- Les difficultés auxquelles se heurtent les exportateurs autochtones à l'exportation.

Il s'agit du deuxième projet de recherche sur lequel AMC et le CCEA s'associent. Le rapport publié par AMC et le CCEA en 2019, intitulé *Les petites et moyennes entreprises exportatrices appartenant à des Autochtones au Canada*, a étudié les expériences en matière d'exportation des entreprises autochtones et a fourni une première conception des caractéristiques de ces exportateurs et des difficultés qu'ils rencontrent.¹²

Les conclusions de ce rapport ont préparé le terrain au présent projet, qui examine ces expériences de manière plus approfondie à l'aide de questions d'enquête ciblées, d'un échantillon plus large et d'une pondération améliorée, ce qui en fait une avancée par rapport au projet de 2019.

Selon l'une des principales conclusions du rapport de 2019, environ 24,4 % des PME autochtones participaient à l'exportation.¹³ Aussi impressionnant que soit ce résultat, nous pensons qu'il s'agit d'une perspective surestimée pour plusieurs raisons.

Le rapport de 2019 repose sur des données recueillies en 2015 depuis la liste interne des entreprises autochtones du CCEA. On a vérifié que ces entreprises étaient en activité, facilement localisées et bien établies, et que nombre d'entre elles avaient une présence en ligne. Point plus important encore, ces propriétaires d'entreprise avaient atteint un niveau de connaissance des affaires qui les rendait plus susceptibles de s'activer dans l'exportation. Par conséquent, les entreprises participantes étaient peut-être plus susceptibles d'exporter que l'entreprise autochtone moyenne, ce qui a créé un biais de sélection dans l'étude.

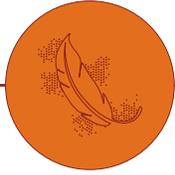
Deuxième facteur : la façon dont la question de l'exportation a été formulée. L'étude de 2019 demandait aux répondants s'ils avaient des clients à l'étranger (sans préciser l'année), tandis que la dernière enquête leur demandait s'ils exportaient en 2020 précisément (pour permettre des comparaisons plus précises avec la moyenne des PME au Canada).

Troisièmement, une technique améliorée de pondération a été appliquée dans cette dernière enquête, maximisant l'usage fait de ce plus gros échantillon en le pondérant en fonction de la région et du secteur.

Enfin, la nouvelle étude fournit un aperçu plus robuste de l'économie autochtone au Canada grâce à un échantillon plus large (2 603 entreprises autochtones contre 1 101 en 2019).

¹² Bélanger Baur, A. (2019). *Les petites et moyennes entreprises exportatrices appartenant à des Autochtones au Canada*, Affaires mondiales Canada & Conseil canadien pour le commerce autochtone. https://www.international.gc.ca/trade-commerce/inclusive_trade-commerce_inclusif/indigenous-autochtone/indigenous_sme-pme_autochtones.aspx?lang=fra.

¹³ Ibid.



Alors que la base de données issue de l'Enquête nationale sur les entreprises autochtones effectuée par le CCEA en 2015 a servi à la constitution de l'échantillon actuel, d'autres éléments de cet échantillon proviennent de ressources communautaires, notamment des registres d'entreprises, des répertoires locaux et des campagnes dans les médias sociaux.

La méthode employée dans le présent rapport a permis une évaluation complète de l'économie autochtone en y incluant les entreprises à l'échelle locale, ou dans les premières étapes de leur parcours entrepreneurial, au lieu de se concentrer principalement sur celles qui figurent dans les répertoires gouvernementaux ou plus largement diffusés.

Une comparaison des démarches appliquées dans les deux documents se trouve dans la partie 1A de l'annexe.

Répercussions de la COVID 19

La COVID 19 a eu une incidence considérable sur le commerce mondial en 2020. Pendant la pandémie, les frontières ont été fermées, le commerce international a ralenti et les chaînes d'approvisionnement auxquelles participaient de nombreuses entreprises autochtones se sont effondrées.

De nombreuses entreprises autochtones sont passées en mode « survie », réorientant leurs activités pour stimuler les marchés locaux au lieu de saisir les débouchés économiques qu'elles recherchaient auparavant à l'étranger.¹⁴ Les perspectives économiques d'un grand nombre d'entreprises ayant participé à notre dernier travail avec les PME autochtones mettaient plus souvent l'accent sur le soutien à l'économie locale que sur le développement de leur présence sur les marchés d'exportation.

¹⁴ Conseil canadien pour le commerce autochtone. (15 décembre 2022). *Leading Transformations: Indigenous Economic Development Corporations and the Post-COVID Recovery*. Extrait de <https://www.ccab.com/wp-content/uploads/2022/12/EDCs-Leading-Transformation-2022.pdf>.





À propos des données

Ce projet commun à AMC et au CCEA comporte plusieurs volets qui visent à recueillir le plus grand nombre possible de points de vue auprès des entreprises autochtones. Il consiste en une enquête nationale approfondie auprès de 2 603 entreprises autochtones au Canada et en des études de cas dans trois collectivités autochtones, qui comprennent des enquêtes approfondies sur les entreprises communautaires et des entretiens avec des responsables du développement économique.

Les entretiens téléphoniques ont été menés entre le 10 mai et le 22 septembre 2021; ils ont porté sur les expériences et le rendement des entreprises en 2020. Au total, 2 603 entreprises autochtones ont participé à l'enquête, y compris des propriétaires d'entreprises des Premières Nations, des Inuits et des Métis de tout le Canada. Le taux de participation effective à l'enquête est de 26 %.¹⁵

Cet échantillon a été tiré de la liste interne des entreprises du CCEA, qui compte plus de 20 000 entreprises autochtones et qui a été enrichie dans le cadre de ce projet en y ajoutant de nouveaux noms et en menant des recherches dans la collectivité et les médias sociaux. Pour maximiser la participation à l'enquête, aucun autre critère n'a été imposé, hormis le fait d'être une entreprise majoritairement autochtone.

Le questionnaire de l'enquête nationale a été conçu par le CCEA et AMC, avec l'aide de la Banque du Canada et le soutien de Big River Analytics (BRA). L'enquête a été réalisée par Environics Research. Les résultats de l'enquête sont précis à plus ou moins 1,9 point de pourcentage à un degré de confiance de 95 %. La marge d'erreur est plus importante dans les résultats des sous échantillons (par exemple, la taille ou le type d'entreprise) que pour l'ensemble de l'échantillon.

L'enquête nationale a été pondérée par BRA à l'aide d'une méthode itérative du quotient. Cette méthode ajuste la pondération de manière répétitive de sorte que les répartitions pondérées pour les variables sélectionnées correspondent aux répartitions de la population pour ces mêmes variables. (Pour en savoir plus sur la pondération, cf. la partie 4A en annexe.)

L'échantillon a été pondéré en fonction de plusieurs variables, notamment la classification des secteurs nord américains, la région, la taille de l'entreprise et la présence ou non d'une collectivité autochtone à l'aide du Registre des entreprises du Canada (les collectivités autochtones sont les subdivisions de recensement des Premières Nations, définies par Statistique Canada, et toutes les subdivisions de recensement de l'Inuit Nunangat).^{16 17}

Sur les 2 603 entreprises de l'échantillon, près des deux tiers (non pondérés) sont des PME comptant 1 à 499 employés (1 671 entreprises), un tiers sont des entreprises sans employés (864 entreprises), 0,3 % sont de grandes entreprises comptant 500 employés ou plus (7 entreprises) et les 2,3 % restants (61 entreprises) n'ont pas indiqué le nombre d'employés que comptait leur entreprise.

L'échantillon de l'enquête est assez large. Le nombre total d'entreprises autochtones au Canada n'est pas connu, mais Statistique Canada estime que 11 900 entreprises appartenant à des Autochtones avaient des employés au Canada en 2018.¹⁸ S'appuyant sur cette estimation, l'enquête du CCEA AMC a permis de sonder plus de 14 % des entreprises appartenant à des Autochtones au Canada qui ont des employés.

La plupart des résultats présentés dans ce document sont axés sur les expériences des PME, conformément à l'étude menée par AMC et le CCEA en 2019 et à de nombreuses enquêtes sur les entreprises menées par Statistique Canada et par des organismes internationaux, ce qui permet d'établir des comparaisons avec la moyenne canadienne.

¹⁵ Les résultats de l'enquête d'AMC-CCEA sont comparés aux résultats de l'*Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2020* (EFCPME) de Statistique Canada pour comprendre les différences entre les PME autochtones et l'ensemble des PME canadiennes. Le taux de réponse à l'enquête EFCPME de Statistique Canada a été de 56 %.

¹⁶ Statistique Canada. (17 novembre 2021). « Résidence dans une réserve ou hors réserve ». Extrait de <https://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2021/ref/dict/oz/Definition-fra.cfm?ID=pop167>.

¹⁷ Statistique Canada. (21 juin 2018). Profil de la population autochtone, Recensement de 2016. Extrait de <https://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2016/dp-pd/abpopprof/about-appropos/tab-inuit-inuite.cfm?Lang=F>.



Réponses à l'enquête par taille d'entreprise (nombre de réponses à l'enquête)

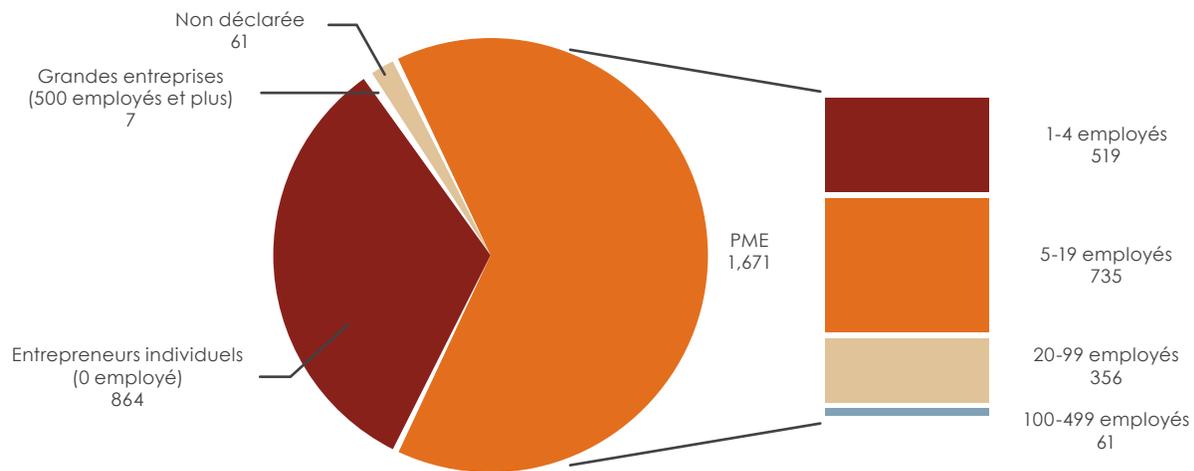


Figure 1: Réponses à l'enquête par taille d'entreprise

Source: Enquête sur les entreprises autochtones, Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2021.

L'enquête nationale du CCEA AMC a porté sur 210 entreprises exportatrices autochtones au total, dont 111 PME.

Éthique de la recherche

Le projet respecte les pratiques exemplaires en matière d'éthique de la recherche, notamment les principes décrits au chapitre 9 de l'Énoncé de politique des trois Conseils sur la recherche impliquant les Premières Nations, les Inuits ou les Métis du Canada. Plus précisément, des efforts ont été faits pour prendre en considération les différents sous groupes et reconnaître les divers intérêts, respecter les coutumes des collectivités, établir des accords de recherche avec les collectivités, collaborer à la recherche et à l'interprétation des résultats, et veiller à ce que la recherche profite aux peuples, collectivités et dirigeants autochtones ainsi qu'aux décideurs politiques et aux chercheurs du gouvernement.

En outre, les principes de propriété, de contrôle, d'accès et de possession des données des Premières Nations – plus communément appelés PCAP – ont été respectés.

Les données utilisées dans ce projet n'appartiennent pas au gouvernement et ne sont pas détenues par le gouvernement. Les fonctionnaires d'AMC et les responsables de la Banque du Canada ont accédé aux données pour l'analyse quantitative par un portail en ligne sécurisé hébergé par le CCEA et dépourvu de toute donnée d'identification.

Les collectivités qui ont participé aux études de cas communautaires (dont les résultats seront publiés dans un second rapport) conservent le contrôle de leurs données, notamment en ce qui concerne les personnes qui y ont accès et la manière dont elles sont utilisées; elles peuvent également examiner les résultats avant qu'ils soient publiés.

Un comité consultatif d'entreprises et d'universitaires autochtones a été créé pour ce projet; il a prodigué ses conseils à chaque phase du travail, y compris à la création du questionnaire et à l'interprétation des résultats de la recherche. Ce comité est composé d'hommes et de femmes autochtones des Premières Nations, des Inuits et des Métis.

18 Bassirou, G., A. Lafrance-Cooke et J. Oyarzun. Statistique Canada. (24 novembre 2022). « Identification des propriétaires d'entreprises autochtones et des entreprises appartenant à des Autochtones ». Extrait de <https://www150.statcan.gc.ca/n1/fr/pub/11-633-x/11-633-x2022008-fra.pdf?st=Uy-3Rxnh>. Pages 13-14.

19 Gouvernement du Canada. (2018). EPTC 2 (2018) – « Chapitre 9 : Recherche impliquant les Premières Nations, les Inuits ou les Métis du Canada ». Extrait de Groupe en éthique de la recherche : https://ethics.gc.ca/tra/tcps2-epc2_2018_chapter9-chapitre9.html.



Chapitre 2: Peuples autochtones et commerce

Messages clés

- Malgré les avantages qu'offrent les marchés internationaux, les PME autochtones exportent moins que la moyenne des PME canadiennes (7,2 % contre 12,1 %).
- Les PME appartenant à des Autochtones ont généralement une composition sectorielle similaire à la moyenne canadienne, sachant qu'il y a quelques différences notables; les entreprises autochtones sont comparativement plus susceptibles de se trouver dans les secteurs des arts, du divertissement et des loisirs, de l'hébergement et de la restauration, de l'information et de la culture, de l'extraction minière et pétrolière, des services publics et de l'administration publique, et sont nettement moins présentes dans les secteurs traditionnellement exportateurs du commerce de gros et de détail et du transport et de l'entreposage. Toutefois, cette différence dans la composition sectorielle ne semble pas, à elle seule, jouer un rôle majeur dans le déficit d'exportation.
- Les PME autochtones sont généralement plus grandes que la moyenne canadienne. Si les grandes entreprises sont plus susceptibles d'exporter, ce n'est pas le cas des PME autochtones. Les petites PME autochtones sont plus susceptibles d'exporter que les grandes entreprises, comme le montre leur plus forte propension à l'exportation.
- La géographie joue un rôle dans la capacité des entreprises à atteindre les marchés étrangers. Les PME autochtones situées dans des zones reculées sont beaucoup moins susceptibles d'exporter (2,6 %) que les entreprises urbaines (11,7 %).
- Les femmes sont fortement présentes parmi les entrepreneurs autochtones. Quelque 39 % des PME autochtones sont détenues majoritairement par des femmes, contre moins de 17 % en moyenne au Canada.
- Les ventes en ligne sont importantes pour les exportateurs autochtones, 80,3 % des entreprises exportatrices ayant des ventes en ligne, contre 27,5 % des PME autochtones non exportatrices. Les entreprises situées dans des régions éloignées sont un peu plus susceptibles de proposer des ventes en ligne (34,2 %) que les PME autochtones des zones urbaines (28 %).

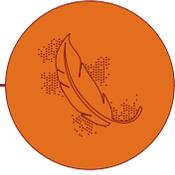
Les entrepreneurs autochtones sont sous représentés au sein des entrepreneurs canadiens. Alors que les peuples autochtones constituent 5 % de la population canadienne (et que leur nombre ne cesse de croître), seulement 1 % à 1,5 % de l'ensemble des PME au Canada étaient détenues majoritairement par des Autochtones en 2020.^{20 21}

Si l'on se penche sur les entreprises exportatrices, la part des Autochtones est encore plus faible : seulement 0,8 % des PME exportatrices du Canada sont détenues majoritairement par des Autochtones.²² Étant donné que les entreprises exportatrices peuvent bénéficier d'une clientèle élargie et d'économies d'échelle accrues, il est important de mieux comprendre les facteurs qui expliquent la faible représentation des entrepreneurs autochtones parmi les exportateurs canadiens.

²⁰ Statistique Canada. (21 septembre 2022). « Le Quotidien — La population autochtone continue de croître et est beaucoup plus jeune que la population non autochtone, malgré un ralentissement de son rythme de croissance ». Extrait de <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/220921/dq220921a-fra.htm>.

²¹ Les petites et moyennes entreprises (PME) comprennent les entreprises de 1 à 499 employés. La moyenne canadienne est utilisée à des fins de comparaison dans le présent document. La moyenne canadienne inclut les PME autochtones et est basée sur les résultats de l'[Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2020 de Statistique Canada \(EFCPME\)](#). L'EFCPME estime que 1,1 % des PME sont détenues majoritairement par des autochtones, tandis qu'une autre base de données de Statistique Canada (BDDCEE) évalue la part des autochtones à 1,4 % des entreprises privées employeurs du Canada en 2018 (Statistique Canada, 2022).

²² Une PME est considérée comme appartenant en majorité à des peuples autochtones si elle est détenue à 51 % ou plus par des Autochtones. [Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2020 de Statistique Canada \(EFCPME\)](#).



On commence à peine à saisir les lacunes qui existent en matière d'entrepreneuriat et d'exportation autochtones. Un large éventail de facteurs sociétaux, économiques et autres sont probablement à l'origine de ces résultats.

L'objectif de cette partie est de parler des expériences en matière d'exportation des propriétaires d'entreprises autochtones, telles qu'elles sont rapportées par ces propriétaires dans l'enquête du CCEA AMC, y compris leurs caractéristiques et les marchés d'exportation.

Il convient de noter que toutes les données présentées dans les chapitres 2 et 3 emploient les données pondérées de l'enquête du CCEA AMC.

Définitions clés

- **Peuples autochtones** : Personnes qui s'identifient comme étant des Premières Nations, des Métis ou des Inuits.
- **Entreprise détenue majoritairement par des Autochtones** : Entreprise considérée comme étant détenue majoritairement par des Autochtones si ceux ci détiennent 51 % ou plus de l'entreprise.
- **Petites et moyennes entreprises (PME)** : Le présent document définit les PME comme étant des entreprises qui emploient de 1 à 499 personnes.
- **Exportateurs** : Entreprises qui vendent des biens ou des services à des clients ou à des partenaires à l'étranger.
- **Propension à l'exportation** : Part des entreprises exportatrices, exprimée en pourcentage du total des entreprises. Il s'agit de la probabilité d'exporter.²³

²³ Tout au long du rapport, nous discutons également de la probabilité d'exporter. Cette dernière fait référence au rapport de cotes présenté dans le travail économétrique sur les facteurs qui sont associés à une plus grande probabilité d'exporter pour les PME autochtones.



Probabilité que les PME exportent

Les PME autochtones sont moins susceptibles d'exporter que la moyenne des PME canadiennes. En 2020, 7,2 % des PME autochtones ont exporté des biens ou des services, contre 12,1 % en moyenne de PME canadiennes. Les facteurs qui contribuent à cette faible propension à l'exportation seront examinés plus en détail tout au long du présent rapport.²⁴

Propension à l'exportation des PME en 2020



Figure 2 : Propension à l'exportation des PME autochtones et de l'ensemble des PME canadiennes en 2020
Source : Enquête sur les entreprises autochtones, Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2021; tableau 33-10-0449-01 de Statistique Canada sur les exportations réalisées par les petites et moyennes entreprises, 2022.

²⁴ La propension à l'exportation, ou probabilité d'exporter, est le pourcentage d'entreprises qui vendent des biens ou des services sur les marchés internationaux.

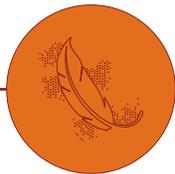
Concentrations industrielles et expériences d'exportation

Les PME autochtones sont similaires à l'ensemble des PME canadiennes en ce qui concerne la répartition sectorielle : le bâtiment, le commerce de détail et les services professionnels, scientifiques et techniques sont les trois principaux secteurs d'activité des PME autochtones et des PME canadiennes moyennes.

Concentration sectorielle des PME autochtones et de l'ensemble des PME canadiennes



Figure 3 : Concentration sectorielle des PME autochtones et de l'ensemble des PME canadiennes
Source : Enquête sur les entreprises autochtones, Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2021; tableau 33-10-0267-01 de Statistique Canada sur le nombre d'entreprises canadiennes, avec employés, juin 2020.



Les PME autochtones sont bien présentes dans les trois secteurs les plus représentés, mais elles se distinguent de l'entreprise canadienne moyenne par des différences notables.

Les PME autochtones sont presque trois fois plus concentrées dans le secteur des arts, du divertissement, des loisirs, et deux fois plus concentrées dans le secteur de l'information et de la culture que la moyenne des PME canadiennes.

Les secteurs des ressources naturelles (par exemple, la sylviculture, l'exploitation minière) ont également des concentrations plus élevées de PME appartenant à des Autochtones. Les PME autochtones sont également plus concentrées dans le commerce de détail, ainsi que dans certains secteurs de services tels que l'administration publique, l'hébergement, la restauration et les « autres » services.

Certains secteurs où les PME autochtones sont concentrées sont moins exportateurs; par exemple, 1,8 % des entreprises autochtones sont dans le secteur des services publics, contre seulement 0,1 % de l'ensemble des PME canadiennes.

D'autre part, les PME autochtones sont moins concentrées dans certains secteurs connus pour être très propices à l'exportation. Par exemple, seulement 0,6 % des PME autochtones travaillent dans le commerce de gros, alors que la moyenne canadienne est de 4,6 %.

Le transport et l'entreposage englobent 4,2 % des PME autochtones, soit 1,7 point de pourcentage de moins que la moyenne canadienne. Dans certains cas, les barrières à l'entrée sont élevées dans ces secteurs, ce qui oblige les entreprises à surmonter une myriade de difficultés administratives, économiques, financières et sociales.

La composition sectorielle n'explique pas à elle seule l'écart d'exportation observé. Il existe notamment d'importantes différences dans la propension à l'exportation entre les PME autochtones et la moyenne des PME canadiennes par secteur, ce qui explique davantage la faiblesse de la propension à l'exportation des PME autochtones.

Dans de nombreux secteurs, les PME autochtones sont moins susceptibles d'exporter que la moyenne canadienne. Le commerce de gros, le transport et l'entreposage, les secteurs de ressources, les services professionnels, l'hébergement et la restauration, et les autres services sont quelques exemples de secteurs où les PME autochtones ont une propension à l'exportation inférieure à la moyenne canadienne.

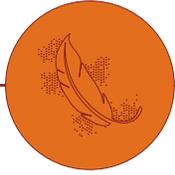
Dans ces secteurs, les entreprises autochtones peuvent servir les économies locales ou des entreprises plus importantes qui exportent, ce qui fait d'elles un élément important du paysage international du Canada (par exemple, les PME qui fournissent des services aux entreprises forestières ou minières qui exportent à l'étranger). En outre, même si elles n'exportent pas directement, ces entreprises subissent certains facteurs externes tels que les fluctuations des prix des produits de base et les investissements internationaux.

Si cette situation rend les entreprises autochtones plus vulnérables aux chocs du marché, elle leur permet également de bénéficier indirectement du commerce international. Cette situation souligne également l'importance des exigences en matière de sous-traitance pour les entreprises autochtones présentes dans ces chaînes d'approvisionnement et les possibilités d'approvisionnement des grandes entreprises exportatrices et des multinationales.

Exception notable : le secteur manufacturier, où les PME autochtones sont 1,4 fois plus susceptibles d'exporter; le commerce de détail est un autre secteur où la propension à exporter est légèrement plus élevée parmi les PME autochtones (11,7 % contre 10,5 %).

Les différences qui existent dans la composition sectorielle et la propension à l'exportation expliquent en partie l'écart relevé entre la propension globale à l'exportation des PME autochtones et la moyenne canadienne. Si les PME autochtones avaient les mêmes concentrations sectorielles que la moyenne des PME canadiennes, la propension globale à exporter des PME autochtones ne serait que légèrement supérieure, soit 8,3 % par rapport aux 7,2 % que nous observons actuellement. Cela signifie que l'écart d'exportation s'explique davantage par un profil d'exportation différent chez les PME d'un même secteur et moins par la diversité des secteurs d'activité.





Propension à l'exportation des PME par secteur

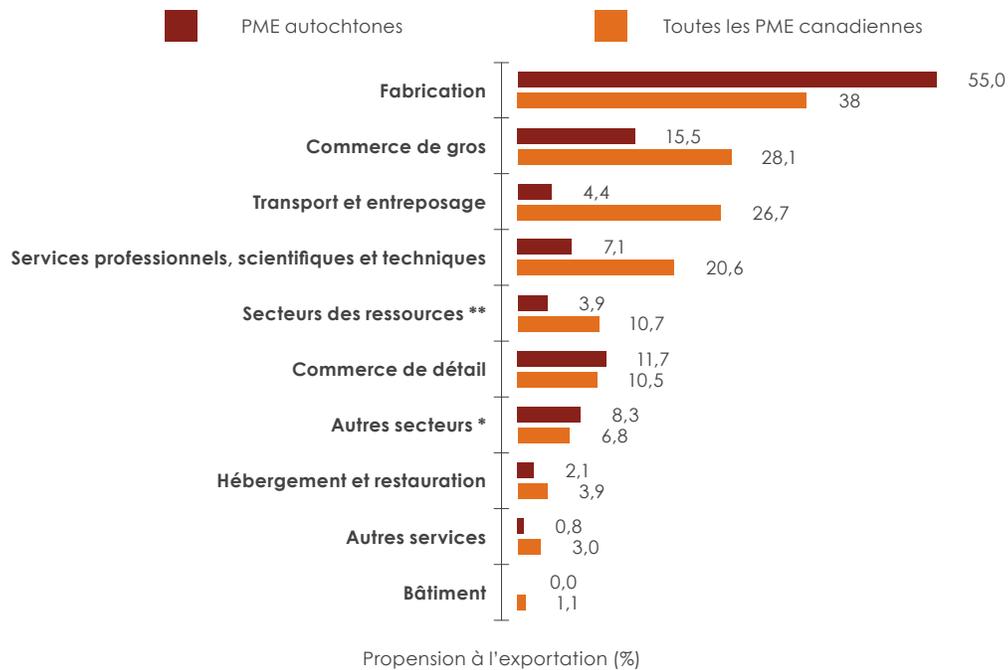


Figure 4 : Propension à l'exportation des PME autochtones et de l'ensemble des PME canadiennes par secteur
Remarques : *le groupe « Autres secteurs » comprend les secteurs suivants : information et culture; immobilier, location et crédit bail; services administratifs et de soutien; gestion des déchets et services d'assainissement; soins de santé et assistance sociale; arts, spectacles et loisirs.
**Les secteurs des ressources comprennent l'agriculture, la sylviculture, la pêche et la chasse, ainsi que l'extraction minière, pétrolière et gazière.
Source : Enquête sur les entreprises autochtones, Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2021; tableau 33-10-0449-01 de Statistique Canada sur les exportations réalisées par les petites et moyennes entreprises, 2022.

Scénario : Si les entreprises autochtones avaient la même composition sectorielle que la moyenne canadienne



Figure 5 : Scénario : Si les entreprises autochtones avaient la même composition sectorielle que la moyenne canadienne
Source : Enquête sur les entreprises autochtones, Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2021; tableau 33-10-0449-01 de Statistique Canada, Exportations réalisées par les petites et moyennes entreprises, 2022; tableau 33-10-0267-01 de Statistique Canada, Nombre d'entreprises canadiennes, avec employés, juin 2020. Calculs des auteurs.

Taille de l'entreprise

Les PME autochtones sont généralement un peu plus grandes que la moyenne canadienne. Les PME autochtones sont notamment 1,8 fois plus représentées dans le groupe des entreprises de 100 à 499 employés (considérées comme « moyennes ») que la PME canadienne moyenne et sont moins concentrées dans les entreprises de 1 à 4 employés.

La probabilité qu'une entreprise autochtone exporte est généralement plus élevée pour les petites PME. Cette constatation est en contradiction directe avec la théorie économique et le vécu de la PME canadienne moyenne.

Répartition par taille de l'ensemble des PME canadiennes et des PME autochtones

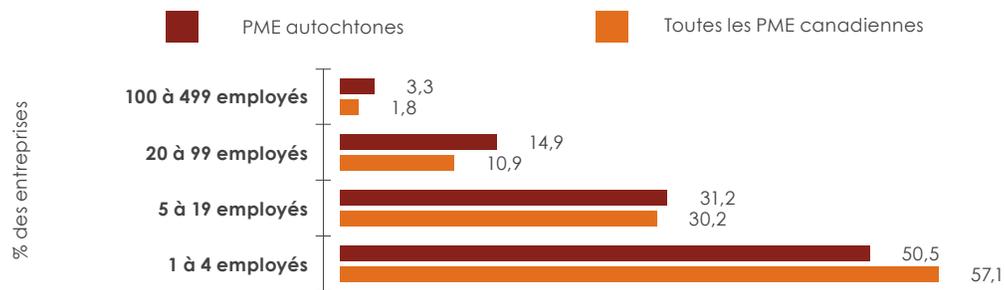


Figure 6 : Répartition par taille de l'ensemble des PME canadiennes et des PME autochtones
Source : Enquête sur les entreprises autochtones, Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2021; Statistique Canada. Tableau 33-10-0267-01, Nombre d'entreprises canadiennes, avec employés, juin 2020.

L'exportation s'accompagne de coûts fixes inhérents, qui vont de la logistique à l'étude de marché en passant par les déclarations en douane. Ces coûts sont généralement plus facilement supportés par les grandes PME, qui vendent des volumes plus importants de biens et de services à l'étranger. Il est donc frappant de constater que la propension à exporter est plus forte pour les petites PME autochtones.

Propension à l'exportation selon la taille de l'entreprise, PME autochtones et ensemble des PME canadiennes

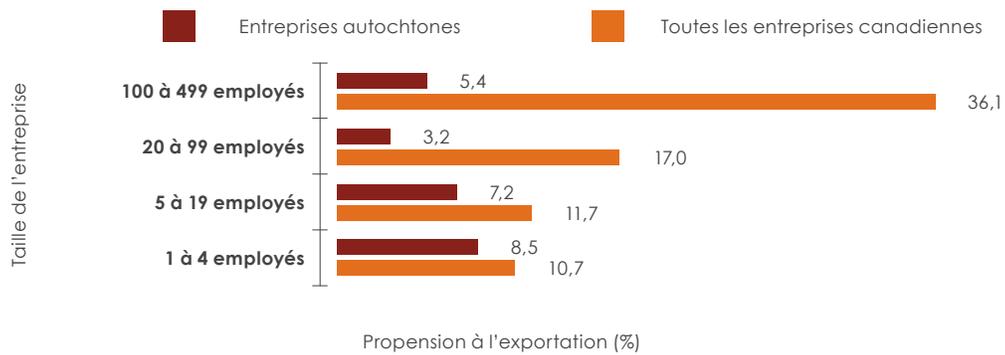


Figure 7 : Propension à l'exportation selon la taille de l'entreprise, PME autochtones et ensemble des PME canadiennes

Source : Enquête sur les entreprises autochtones, Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2021; Statistique Canada, tableau 33-10-0449-01 Exportations réalisées par les petites et moyennes entreprises, 2022.



Géographie

La géographie peut jouer un rôle important dans la capacité d'exportation d'une entreprise. La proximité des frontières et des ports, la capacité d'accéder aux infrastructures de transport telles que les chemins de fer et les autoroutes, et la possession d'infrastructures techniques telles qu'une connexion Internet stable et de haute qualité peuvent être essentielles pour les entreprises exportatrices.

En outre, les centres urbains permettent aux entreprises de puiser dans des réserves de main d'œuvre plus importantes. Si les entreprises éloignées peuvent avoir des coûts moindres (par exemple, le prix de l'immobilier), elles paient un supplément pour accéder aux marchés éloignés, ce qui peut limiter leur activité économique.²⁵

Éloignement

Plus l'entreprise est éloignée, plus il lui est difficile d'exporter. À l'aide de l'indice d'éloignement de Statistique Canada, nous avons créé des groupes d'éloignement pour les entreprises autochtones concernées par notre enquête en reliant les codes postaux de ces entreprises aux subdivisions de recensement.²⁶

L'indice d'éloignement est compris entre 0 (plus faible éloignement) et 1 (plus grand éloignement) pour chaque subdivision de recensement; le calcul se fait par la distance par rapport aux centres de population et la taille de la population de ces centres.

Nous avons regroupé les entreprises autochtones en trois catégories d'éloignement (avec des fourchettes correspondantes dans les valeurs de l'indice d'éloignement) :

- Urbaine (0-0,15) : par exemple, Toronto, Vancouver, Edmonton, Winnipeg.
- Semi connectée (0,15-0,4) : par exemple, Belleville, Thunder Bay, Whitehorse, Nanaimo.
- Éloignée (0,4-1) : par exemple, Igloolik, Yellowknife, Iqaluit, Arctic Bay.

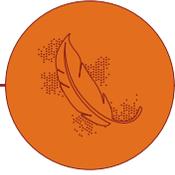
Les entreprises des zones urbaines et semi connectées ont accès à des bassins de main d'œuvre plus importants que celles des zones éloignées. Ces entreprises sont généralement situées plutôt près de la frontière canado américaine ou d'une infrastructure de transport importante, ce qui facilite les exportations.

Sans surprise, les PME exportatrices autochtones sont beaucoup plus susceptibles de se trouver dans des régions urbaines ou semi connectées, seuls 11,6 % des exportateurs se trouvant dans des régions éloignées. En comparaison, les entreprises autochtones non exportatrices sont réparties plus uniformément entre les différentes régions, plus d'un tiers d'entre elles se trouvant dans des régions éloignées.

Ainsi, la propension à exporter est beaucoup plus élevée pour les PME autochtones urbaines (11,7 %) que pour les PME autochtones des régions semi connectées (8,2 %) et des régions éloignées, où seulement 2,6 % des PME autochtones exportent. (Aucune répartition comparative n'est disponible pour la moyenne des PME canadiennes.)

²⁵ Organisation de coopération et de développement économiques. (21 janvier 2020). *Associer les communautés autochtones au développement régional au Canada*. Extrait de OECD Rural Policy Reviews: https://www.oecd-ilibrary.org/urban-rural-and-regional-development/linking-indigenous-communities-with-regional-development-in-canada_fa0f60c6-en.

²⁶ Statistique Canada. (3 avril 2020). « Indice d'éloignement ». Extrait de <https://www150.statcan.gc.ca/n1/fr/catalogue/17260001>.



Répartition des PME autochtones dans les différentes régions

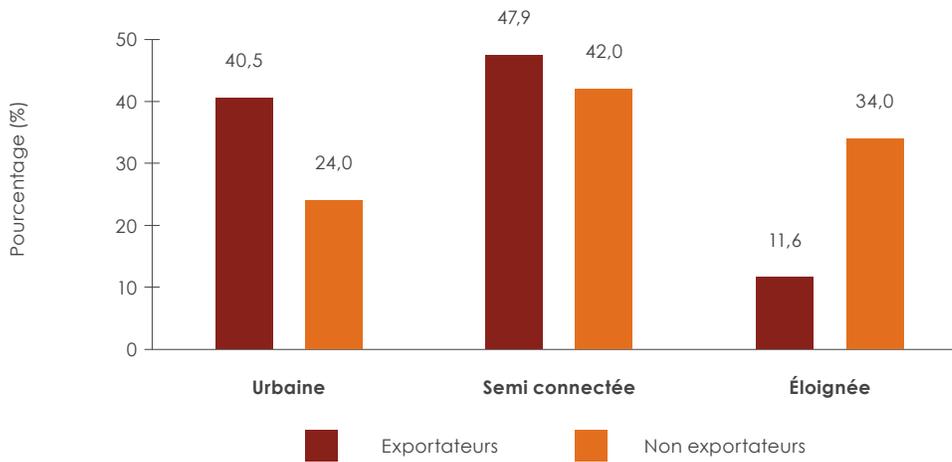


Figure 8 : Répartition des PME autochtones dans les différentes régions
Source : Enquête sur les entreprises autochtones, Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2021.

Le rôle des collectivités autochtones dans les activités d'exportation

Au Canada, environ 750 000 Autochtones vivent dans une réserve des Premières Nations, une collectivité métisse ou une collectivité de l'Inuit Nunangat. Ces collectivités autochtones ont une population moyenne de 407 personnes.²⁷

L'enquête du CCEA AMC révèle que 56,9 % des PME autochtones se trouvent dans des collectivités autochtones. Près de 43 % de ces entreprises communautaires sont également situées dans des zones éloignées, alors que seulement 17 % d'entre elles se trouvent dans des zones urbaines.

Répartition des PME autochtones en fonction de leur emplacement dans une collectivité autochtone et de leur éloignement

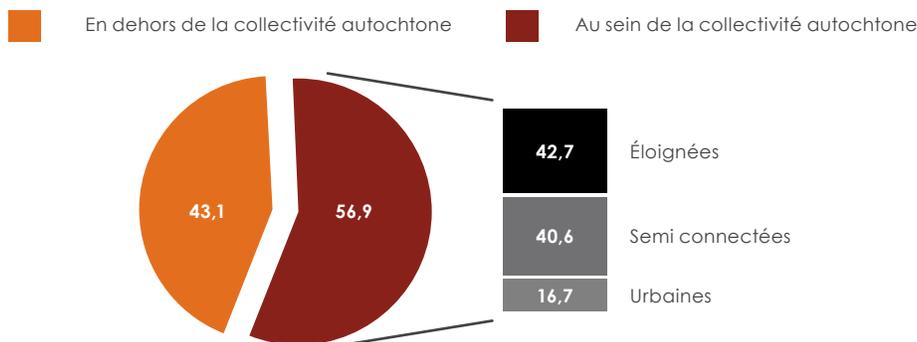


Figure 9 : Répartition des PME autochtones en fonction de leur emplacement dans une collectivité autochtone et de leur éloignement
Source : Enquête sur les entreprises autochtones, Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2021.

²⁷ Organisation de coopération et de développement économiques. (21 janvier 2020). Associer les communautés autochtones au développement régional au Canada. Extrait de OECD Rural Policy Reviews: https://www.oecd-ilibrary.org/urban-rural-and-regional-development/linking-indigenous-communities-with-regional-development-in-canada_fa0f60c6-en.



Les PME autochtones situées dans les collectivités autochtones sont moins susceptibles d'exporter (3,9 %) que celles qui vivent hors des collectivités autochtones (11,7 %). Près de 81 % des entreprises situées dans les collectivités autochtones se déclarent détenues par les Premières Nations. Ainsi, une part importante des entreprises communautaires concernées par notre étude pourrait être affectée par la législation sur les réserves, telle que la *Loi sur les Indiens*.

Les droits de propriété dans les réserves ont été soumis aux dispositions de la *Loi sur les Indiens*, qui ont limité les droits de gestion et de propriété des terres pour les peuples des Premières Nations. Certes, des politiques et des accords de gouvernement à gouvernement ont été établis pour transférer progressivement un semblant de responsabilité en matière de gestion des terres aux Premières Nations, mais il reste encore beaucoup à faire.^{28, 29}

Par défaut, le gouvernement fédéral supervise l'administration des terres et des ressources naturelles dans les réserves, ce qui s'incruste dans la propriété et les droits des Autochtones sur les terres traditionnelles. Cette situation a engendré des problèmes de gouvernance, notamment des lacunes dans les infrastructures, dans les investissements, dans la prestation de services et dans les stratégies de développement, ainsi qu'une mobilisation fédérale provinciale non coordonnée ou incohérente avec les collectivités en matière de licences environnementales, pour n'en citer que quelques uns. La *Loi sur les Indiens* a limité, et continue de limiter, la capacité des entreprises autochtones en entravant leur participation économique.^{31, 32}

L'existence de lacunes en matière d'infrastructures³³ est un autre aspect qui affecte les activités des entreprises dans les collectivités autochtones. Selon un rapport du Conseil canadien pour les partenariats public privé, le déficit d'infrastructures pour les collectivités des Premières Nations est estimé à environ 30 milliards de dollars.³⁴

En outre, une étude menée récemment par Statistique Canada et Services aux Autochtones Canada révèle, qu'en moyenne, la disponibilité du réseau à large bande est inférieure dans les subdivisions de recensement autochtones que dans les subdivisions de recensement non autochtones.³⁵

Une étude réalisée en 2020 par l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a révélé que de nombreuses entreprises situées dans ces collectivités disposaient d'une forte acceptabilité sociale, en grande partie parce que de nombreux droits fonciers (chasse, pêche, terres territoriales, etc.) sont détenus par la collectivité, et non par des individus. Par conséquent, l'exploitation qui fait appel à ces ressources doit être communautaire (par exemple, coopératives ou sociétés de développement économique) ou avoir la bénédiction de la collectivité.

28 Par exemple, la *Loi sur la gestion des terres des premières nations* (LGTPN), édictée en 1999; L'Accord-cadre relatif à la gestion des terres des premières nations, signé en 1996. (Conseil consultatif des terres, Accord-cadre, 1996).

29 Le fardeau financier lié à la mise en œuvre de nouveaux codes fonciers, comme les coûts liés aux évaluations environnementales, à l'arpentage des terres et aux frais administratifs, a été négligé jusqu'à présent. Cette réalité a toujours été un obstacle à la mise en œuvre de nouveaux cadres comme la LGTPN, bien que des progrès aient été réalisés grâce à l'aide financière apportée par le gouvernement fédéral pour la mise en œuvre de la LGTPN. (Flanagan et Alcantara, 2002).

30 Organisation de coopération et de développement économiques. (21 janvier 2020). *Associer les communautés autochtones au développement régional au Canada*. Extrait de OECD Rural Policy Reviews: https://www.oecd-ilibrary.org/urban-rural-and-regional-development/linking-indigenous-communities-with-regional-development-in-canada_fa0f60c6-en.

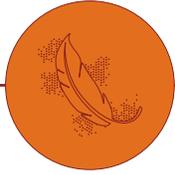
31 L'article 89 de la *Loi sur les Indiens* interdit l'utilisation de terres de réserve comme garantie. Ainsi, si la maison peut être désignée comme possession, le terrain ne peut l'être, ce qui impose des restrictions quant aux personnes à qui la maison peut être vendue. Il est donc difficile pour les Autochtones vivant dans les réserves d'obtenir des prêts hypothécaires et de constituer un capital immobilier (Indigenous Corporate Training Inc., 2017).

32 La *Loi sur les Indiens* contient des dispositions concernant les droits de propriété foncière dans les réserves et, par conséquent, complique la capacité à léguer des terres et à générer une richesse intergénérationnelle. Par exemple, la *Loi sur les Indiens* a créé un système de permis pour contrôler la capacité des Premières Nations à vendre des produits agricoles (Joseph, 2018).

33 Assemblée extraordinaire des Chefs de l'APN. (Décembre 2021). Soutien pour combler les lacunes en matière d'infrastructures d'ici 2030. Extrait de Assemblée des Premières Nations : <https://www.afn.ca/wp-content/uploads/2021/12/DR-12-Support-for-Closing-the-Infrastructure-Gap-by-2030.pdf>.

34 Conseil canadien pour les partenariats public-privé. (2016). *Les PPP : Comblent les lacunes en matière d'infrastructure des Premières Nations*. Extrait de http://www.pppcouncil.ca/web/pdf/first_nations_p3_report.pdf.

35 Balcom, A. et S. Odunade. (2022). « The Index of Broadband Availability for Indigenous Communities in Canada ». Ottawa : Statistique Canada et Services aux Autochtones Canada.



Les entreprises implantées dans les collectivités autochtones se mobilisent souvent pour des objectifs financiers, sociaux, environnementaux et culturels, visant bien plus que le profit. En tant que telles, elles fonctionnent différemment des entreprises situées hors des collectivités autochtones. Notre étude révèle que 42,3 % des entreprises situées dans des collectivités autochtones appartiennent à une bande des Premières Nations ou à une collectivité autochtone, ce qui peut influencer sur les résultats qui en sont escomptés.

Répartitions provinciales

Près des deux tiers des PME autochtones se trouvent dans les provinces de la Colombie Britannique (26 %), de l'Ontario (22,5 %) et du Québec (16,2 %). Les PME autochtones sont davantage présentes dans les provinces de l'Ouest (à l'exception de l'Alberta), dans les trois territoires et à Terre Neuve et Labrador, et moins en Ontario, au Québec et dans les provinces maritimes par rapport à la moyenne canadienne.

Concentrations provinciales et territoriales de PME autochtones et de l'ensemble des PME canadiennes

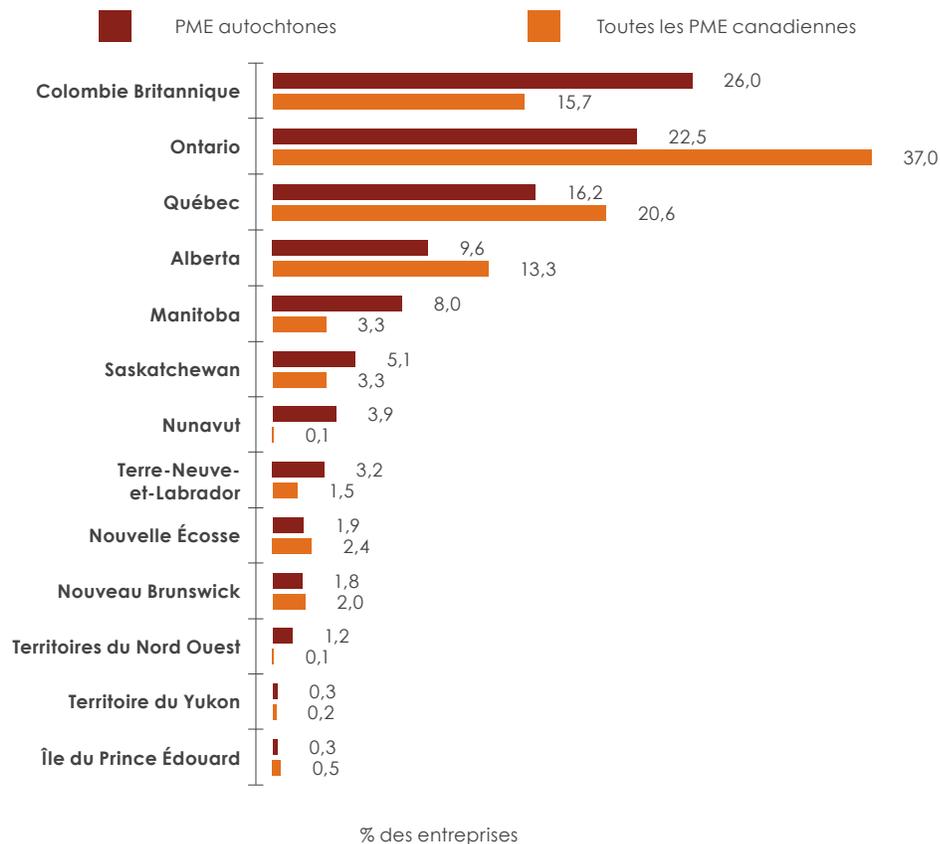
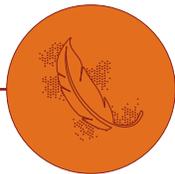


Figure 10 : Concentrations provinciales et territoriales de PME autochtones et de l'ensemble des PME canadiennes
Source : Enquête sur les entreprises autochtones, Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2021; Statistique Canada, tableau 33-10-0267-01, Nombre d'entreprises canadiennes, avec employés, juin 2020.

36 Organisation de coopération et de développement économiques. (21 janvier 2020). *Associer les communautés autochtones au développement régional au Canada*. Extrait de OECD Rural Policy Reviews: https://www.oecd-ilibrary.org/urban-rural-and-regional-development/linking-indigenous-communities-with-regional-development-in-canada_fa0f60c6-en.





En ce qui concerne la propension à l'exportation par province, les PME autochtones de l'Ontario arrivent en tête (12,6 %), suivies de la Nouvelle Écosse (8,9 %) et de l'Alberta (7 %).³⁷

Une différence notable existe dans la propension à l'exportation en Colombie Britannique et aux territoires : celle des PME autochtones qui s'y trouvent n'est que de 7 %, contre 14,6 % pour l'ensemble des PME canadiennes.

Propension à l'exportation par région des PME autochtones et de l'ensemble des PME canadiennes

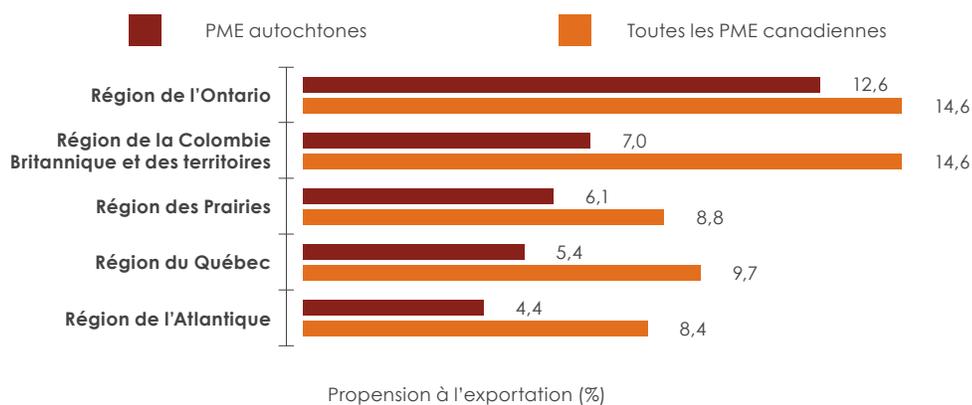


Figure 11 : Propension à l'exportation par région des PME autochtones et de l'ensemble des PME canadiennes
Source : Enquête sur les entreprises autochtones, Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2021; Statistique Canada, tableau 33-10-0449-01 Exportations réalisées par les petites et moyennes entreprises, 2022.

³⁷ La figure 11 présente la propension à l'exportation au niveau régional plutôt qu'au niveau provincial/territorial afin de permettre des comparaisons avec la moyenne canadienne. Il convient de noter qu'aucun participant à l'enquête n'a déclaré exporter à partir du Yukon ou de l'Île-du-Prince-Édouard.



Caractéristiques de la propriété : genre et identité autochtone

Les expériences des PME autochtones ne sont pas uniformes en fonction des caractéristiques des propriétaires. Dans cette partie, nous examinerons les manières dont l'exportation diffère entre les PME autochtones aux caractéristiques différentes en matière de propriété, en particulier l'identité autochtone et le genre.

Les Premières Nations constituent le groupe autochtone à la plus grande population du Canada, suivi par les Métis et les Inuits.³⁸ Il existe une grande diversité parmi les peuples autochtones du Canada, y compris au sein des identités des Premières Nations, des Métis et des Inuits. Il s'agit notamment d'histoires, de langues, de systèmes de gouvernance, d'économies et de cultures différentes. À titre d'exemple, plus de 60 langues autochtones sont parlées au Canada.³⁹ Il est donc important, dans la mesure du possible, de saisir ces nuances afin de mieux éclairer les interactions, les initiatives de recherche, de politique et le développement des relations avec les peuples autochtones et les collectivités qu'ils habitent. Dans le cadre de la présente étude, on a écouté les peuples autochtones du Canada tel qu'il est connu aujourd'hui, et tenté de rendre compte de leurs différents vécus. Toutefois, les résultats sont présentés à une échelle macroscopique.

En ce qui concerne les exportateurs autochtones, les Premières Nations sont également le groupe le plus représenté. Plus de la moitié des PME exportatrices appartiennent aux Premières Nations, 40 % aux Métis et à peine, mais tout de même, 8 % des PME autochtones exportatrices appartiennent aux Inuits.

Concernant la propension à l'exportation, les PME appartenant à des Métis arrivent en tête à 15,1 %, suivies des PME appartenant à des Inuits (6,9 %), puis par celles appartenant à des Premières Nations (5,2 %).

Identités autochtones des PME exportatrices

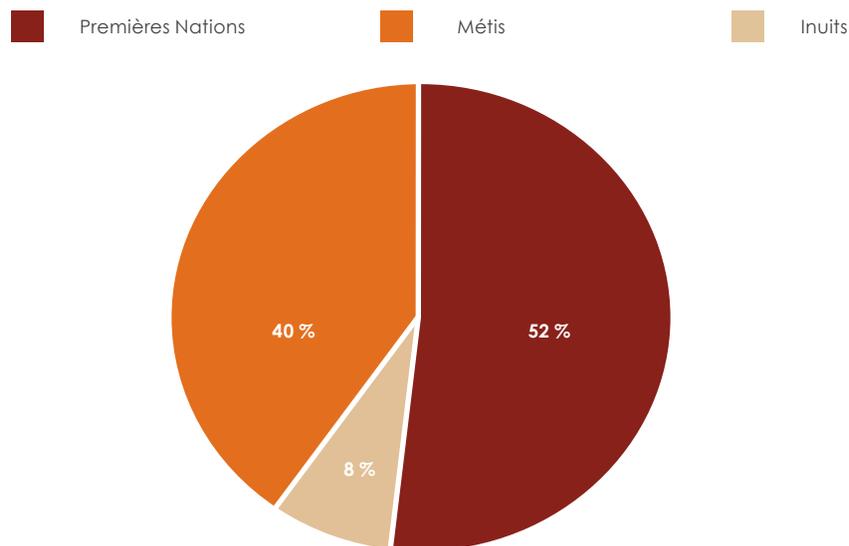
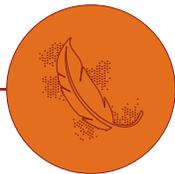


Figure 12 : Identités autochtones des PME exportatrices

Source : Enquête sur les entreprises autochtones, Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2021.

³⁸ Statistique Canada. (21 septembre 2022). « Premières Nations, Métis et Inuit au Canada ». Extrait de <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11-627-m/11-627-m2022057-fra.htm>.

³⁹ Statistique Canada. (23 juillet 2018). « Les langues autochtones au Canada ». Extrait de https://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2011/as-sa/98-314-x/98-314-x2011003_3-fra.cfm.



Situation en matière d'exportation en fonction de l'identité autochtone des propriétaires des PME autochtones

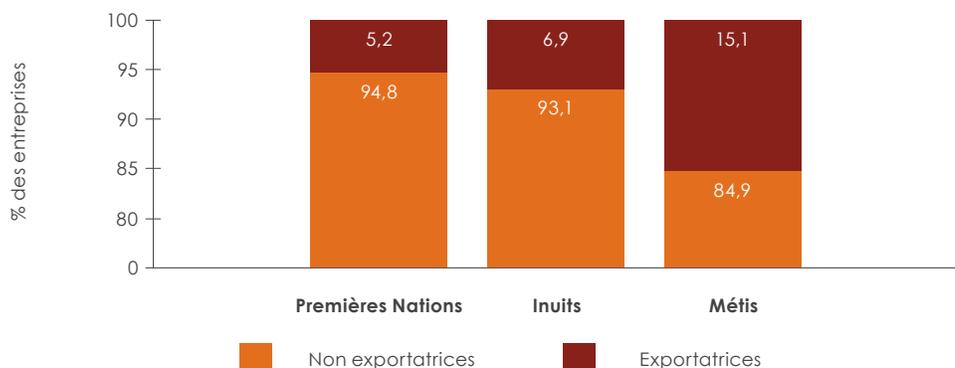


Figure 13 : Situation en matière d'exportation en fonction de l'identité autochtone des propriétaires des PME autochtones
Source : Enquête sur les entreprises autochtones, Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2021.

Ayant une propension à l'exportation de 15,1 %, les PME appartenant à des Métis exportent plus de deux fois plus que la moyenne des PME autochtones. L'emplacement géographique des PME appartenant à des Métis pourrait jouer un rôle à cet égard, car elles sont moins susceptibles de se trouver dans des régions éloignées (22,3 %) et dans des collectivités autochtones (moins d'un quart). La composition sectorielle est également importante, car il y a une plus grande concentration dans le secteur manufacturier.

Près des deux tiers des PME appartenant aux Premières Nations sont situées dans des collectivités autochtones, et près de 30 % dans des zones éloignées. Ainsi, bien que les PME appartenant aux Premières Nations soient prédominantes dans les secteurs à forte propension à l'exportation, comme le commerce de détail et les services professionnels, les coûts d'exportation pourraient être plus prohibitifs dans les réserves en raison de l'éloignement et d'autres obstacles liés à l'exploitation.

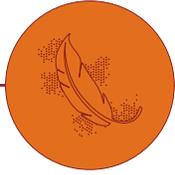
Les PME appartenant à des Inuits constituent une exception aux tendances observées en matière d'exportation en fonction de l'emplacement géographique. Le pourcentage de PME appartenant à des Inuits et situées dans des collectivités autochtones est de près de 80 %, le plus élevé de tous les groupes autochtones. En outre, près de 85 % des PME appartenant à des Inuits se trouvent dans des zones éloignées. Pourtant, la propension à l'exportation des PME inuites est supérieure de 1,7 point de pourcentage à celle des PME appartenant aux Premières Nations.

La concentration sectorielle permet de contextualiser cette observation; une part importante des PME appartenant à des Inuits se trouve dans le secteur des services professionnels, qui a une plus grande propension à l'exportation. Cette observation peut également être contextualisée par le fait que les Inuits n'ont jamais été soumis à la Loi sur les Indiens, et n'ont donc pas eu à surmonter les obstacles auxquels se heurtent les Premières Nations lorsqu'elles exploitent des entreprises dans leurs collectivités, notamment les droits de propriété dans les réserves. La petite taille démographique et le marché limité des collectivités inuites peuvent également nécessiter l'exportation pour soutenir les activités et la croissance des entreprises.

Femmes autochtones

Les femmes autochtones jouent un rôle essentiel dans le façonnage du paysage entrepreneurial canadien. Une étude réalisée en 2020 par l'Atlantic Aboriginal Economic Development and Integrated Research Program a révélé que les femmes autochtones créent deux fois plus d'entreprises que les femmes canadiennes.⁴⁰





Les données de notre étude mettent également en évidence la prévalence des femmes autochtones dans l'économie : 39 % des PME autochtones sont majoritairement détenues par des femmes. Le contraste est saisissant avec le fait que moins de 17 % des PME canadiennes sont détenues majoritairement par des femmes.

Le nombre d'entreprises appartenant à des femmes autochtones ne cesse d'augmenter dans l'économie canadienne. Selon une étude de Statistique Canada, de 2005 à 2018, le nombre d'entreprises autochtones détenues par des femmes a augmenté en moyenne de 3,3 %, 1,5 fois plus vite que les entreprises autochtones détenues par des hommes.⁴¹

Les PME autochtones majoritairement détenues par des femmes sont non seulement des acteurs majeurs de l'économie nationale, elles contribuent aussi de manière tangible au commerce international du Canada. En 2020, 39,3 % des PME autochtones exportatrices étaient majoritairement détenues par des femmes. C. à d. 24,8 points de pourcentage de plus que la moyenne canadienne.

Les PME détenues majoritairement par des hommes constituent toujours l'essentiel des PME autochtones exportatrices (48 %), tandis que les PME détenues à parts égales constituent le plus faible pourcentage d'exportateurs (12,6 %).

Les PME autochtones détenues par des femmes se concentrent dans des secteurs à fort potentiel d'exportation.⁴² Des études antérieures ont montré que les entreprises les plus souvent détenues par les femmes autochtones œuvrent dans les secteurs des arts et de la vente au détail.⁴³ Notre étude révèle que près d'une PME majoritairement détenue par des femmes sur cinq œuvre dans le secteur des services professionnels, tandis que le commerce de détail (14,9 %) et les arts, les spectacles et les loisirs (7 %) restent des secteurs importants pour les PME majoritairement détenues par des femmes.

Genre dominant des propriétaires de PME exportatrices autochtones et de l'ensemble des PME canadiennes

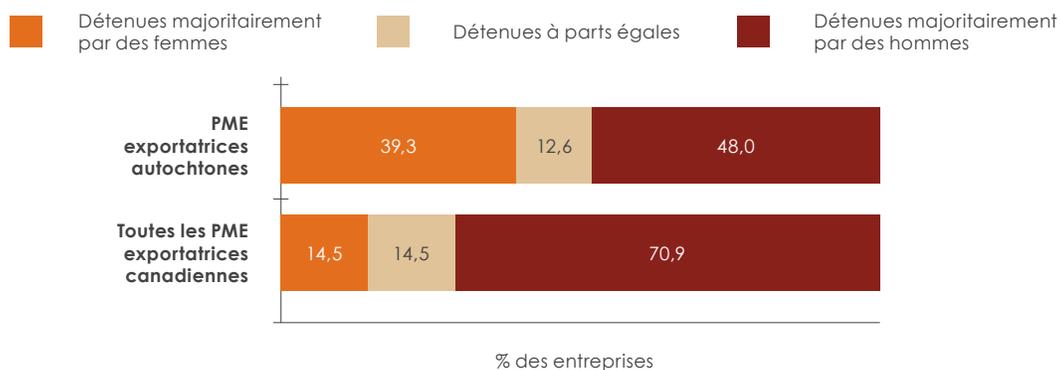


Figure 14 : Genre dominant des propriétaires de PME exportatrices autochtones et de l'ensemble des PME canadiennes
Source : Enquête sur les entreprises autochtones, Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2021; Statistique Canada, tableau 33-10-0459-01, Caractéristiques des propriétaires de petites et moyennes entreprises.

⁴⁰ Oxner, M., T. LaBillois, J. McMillan, S. Price et C. Weaving. (2020). *Indigenous Women in Business in Atlantic Canada*. Extrait de https://www.apcfcnc.ca/wp-content/uploads/2020/12/Indigenous-Women-in-Business-in-Atlantic-Canada-October-31-2020-FINAL_compressed.pdf.

⁴¹ Bassirou, G., A. Lafrance-Cooke et J. Oyarzun. (22 décembre 2022). « Caractéristiques des entreprises appartenant à des Autochtones ». Extrait de Statistique Canada : <https://www150.statcan.gc.ca/n1/fr/pub/36-28-0001/2022012/article/00004-fra.pdf?st=vvmlWxyK>.

⁴² En raison de données manquantes, la propension à l'exportation en fonction du sexe du propriétaire ne seront pas indiquées.

⁴³ Diochon, M., A. Mathie, E. Alma et S. Issac. (2014). *Entrepreneurship among First Nations Women in the Atlantic Region*. Extrait de <https://www.apcfcnc.ca/wp-content/uploads/2020/06/FINALREPORT-EntrepreneurshipamongFirstNationsWomenApril2014.pdf>.



Ventes en ligne

La numérisation a joué un rôle essentiel en permettant aux PME d'accéder aux marchés internationaux. Des études antérieures ont montré qu'il y a plus de neuf fois plus de petites entreprises exportatrices canadiennes qui sont dotées de technologies que de PME qui n'en sont pas dotées.⁴⁴

Comme les autres PME canadiennes, les PME autochtones ont innové et adopté les plateformes en ligne pour développer leurs ventes. Pour les PME autochtones exportatrices, les plateformes numériques font partie intégrante de leur stratégie commerciale : 80,3 % des PME exportatrices déclarent réaliser des ventes en ligne, contre seulement 27,5 % des PME non exportatrices.

La disparité qui existe dans la vente en ligne entre les exportateurs et les non exportateurs n'est pas surprenante, car la numérisation est un facteur déterminant qui permet aux PME de surmonter les barrières géographiques pour atteindre une clientèle internationale. En particulier pour les PME éloignées, les plateformes de commerce électronique peuvent ouvrir tout un nouveau monde de marchés qui dépasse les régions où elles sont situées. Nous le constatons dans l'activité numérique des PME autochtones, les entreprises éloignées étant un peu plus susceptibles de vendre en ligne (34,2 %) que les PME autochtones urbaines (28 %).

Toutefois, les entreprises situées dans les collectivités autochtones sont beaucoup moins susceptibles de vendre en ligne. Seulement 23,9 % des entreprises situées dans les collectivités autochtones vendent en ligne, contre 41,6 % des entreprises situées hors de ces collectivités.

Vente en ligne en fonction du statut d'exportation des PME autochtones

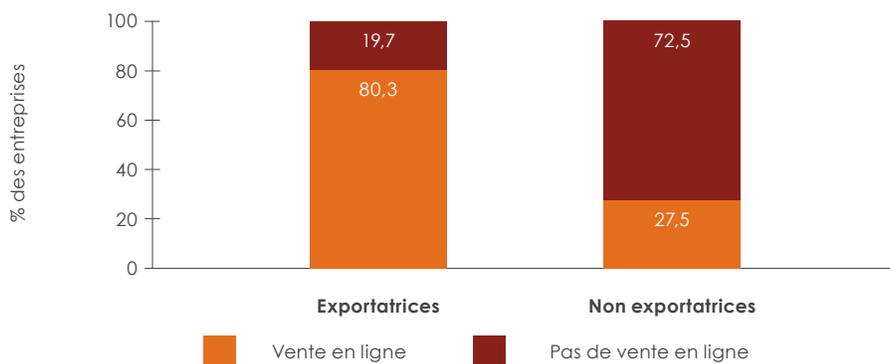


Figure 15 : Vente en ligne en fonction du statut d'exportation des PME autochtones

Source : Enquête sur les entreprises autochtones, Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2021.

Les PME autochtones des collectivités éloignées se heurtent à des obstacles infrastructurels qui les empêchent de participer à l'économie numérique. Le Canada souffre d'un déficit national en connectivité, les collectivités rurales et éloignées n'ayant pas accès à l'Internet à haut débit à un prix abordable.

L'écart de connectivité est également prononcé dans les réserves des Premières Nations. En 2019, seuls 34,8 % des ménages vivant dans les réserves des Premières Nations avaient une connexion Internet illimitée de 50 Mo/s en téléchargement et de 10 Mo/s en téléversement (50/10), la vitesse minimale nécessaire pour utiliser Internet de manière régulière selon le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes. Dans les régions les plus éloignées du Canada, le déficit de connectivité est encore plus important. Aucun résident du Nunavut, du Yukon et des Territoires du Nord Ouest n'avait une connexion illimitée 50/10 en 2019.⁴⁶

⁴⁴ Ahmed, U. et H. Melin. (2017). « Technology-enabled Small Business Trade in Canada: New Evidence from eBay Marketplaces ». (Sous la direction de S. Tapp, A. V. Assche et R. Wolfe) IRPP : *Redesigning Canadian Trade Policies for New Global Realities*, volume VI.

⁴⁵ Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC). (2020). Rapport de surveillance des communications. Extrait de CRTC : <https://crtc.gc.ca/pubs/cmr2020-fr.pdf>.

⁴⁶ Ibid.



Chapitre 3: Marchés de destination et plans d'expansion

Messages clés

- Si les États Unis sont le marché de prédilection de la plupart des exportateurs canadiens, qu'ils soient autochtones ou non, les exportateurs autochtones s'intéressent un peu plus aux destinations océaniques (Australie et Nouvelle-Zélande, par exemple) que la moyenne canadienne.
- Plus de 60 % des PME exportatrices autochtones déclarent avoir l'intention d'élargir leurs marchés internationaux, en particulier dans les secteurs de fabrication, du commerce de détail, des arts, des spectacles et des loisirs.
- Les PME autochtones qui n'exportent pas sont quatre fois plus susceptibles de déclarer qu'elles ont l'intention de commencer à exporter (16,3 %) que la moyenne des PME canadiennes (3,8 %). Là encore, de nombreux marchés cibles sont similaires (États Unis, Royaume-Uni, par exemple), mais les destinations océaniques ont suscité un intérêt plus marqué.
- Près d'un quart des PME autochtones non exportatrices vendent des produits et des services à d'autres provinces. En théorie, ces produits et services pourraient être exportés, mais ils ne le sont pas à cause d'un manque d'intérêt ou d'obstacles; environ 30 % de ces entreprises ont des projets d'expansion internationale.

Marchés de destination

Les PME autochtones exportent vers des marchés du monde entier. Les États Unis étaient la destination la plus prisée, plus de 90 % des exportateurs autochtones ayant déclaré y vendre des biens ou des services (chiffre similaire à la moyenne canadienne, 83,7 % de toutes les PME canadiennes exportant vers ce pays en 2020).⁴⁷

Les 12 premiers marchés de destination pour les PME exportatrices autochtones

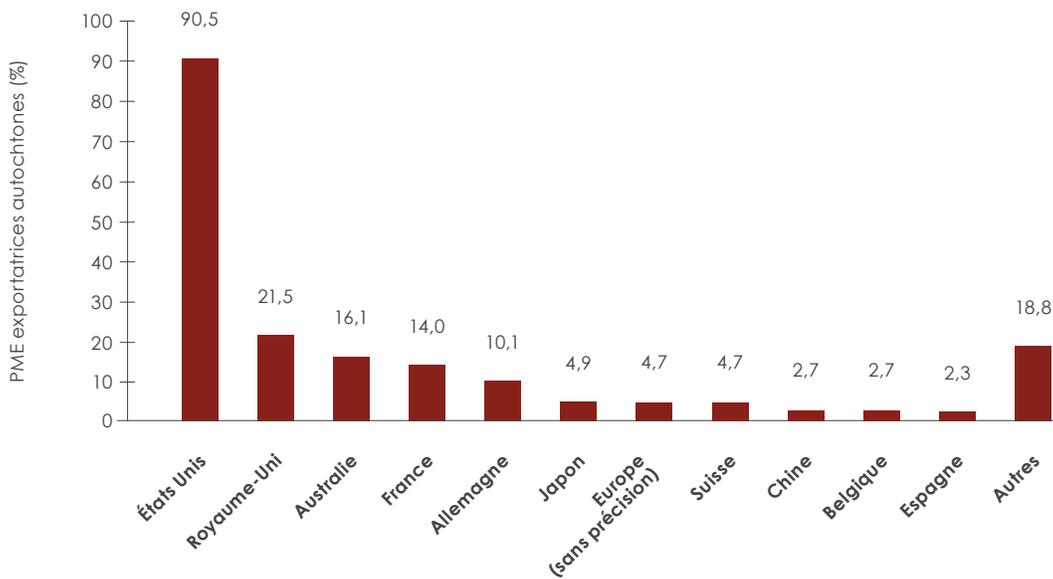


Figure 16 : Les 12 premiers marchés de destination pour les PME exportatrices autochtones

Source : Enquête sur les entreprises autochtones, Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2021.

Remarque : Il s'agissait d'une question ouverte; les répondants pouvaient citer autant de destinations qu'ils le souhaitaient.

Cette forte concentration autochtone sur le marché américain a été mise en évidence dans notre rapport de 2019; elle pourrait s'expliquer par des liens historiques et entre autochtones, en plus du fait qu'il s'agit d'un grand marché à notre porte.⁴⁸ Les États Unis comptent plus de 7 millions d'Autochtones, soit environ 2 % de la population de ce pays.^{49,50,51} Nombre de ces groupes partagent des liens ethniques, linguistiques et culturels avec les peuples autochtones du Canada, étant simplement séparés par une frontière internationale.

Le Royaume-Uni est la deuxième destination en importance, 21,5 % des répondants y exportant des biens ou des services, suivi de l'Australie (16,1 %), de la France (14 %) et de l'Allemagne (10,1 %).

⁴⁷ Statistique Canada. (2 mars 2022). Tableau 33-10-0449-01. « Exportations réalisées par les petites et moyennes entreprises ». Extrait de <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3310044901>.

⁴⁸ Bélanger Baur, A. (2019). « Les petites et moyennes entreprises exportatrices appartenant à des Autochtones au Canada ». Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour le commerce autochtone. https://www.international.gc.ca/trade-commerce/inclusive_trade-commerce_inclusif/indigenous-autochtone/indigenous_sme-pme_autochtones.aspx?lang=fra.

⁴⁹ Ibid

⁵⁰ Ces chiffres incluent les personnes appartenant à une seule race ou à une combinaison de races comprenant les Amérindiens et les Autochtones de l'Alaska.

⁵¹ U.S. Census Bureau. (Novembre 2022). <https://www.census.gov/newsroom/stories/native-american-heritage-day.html>.



Il existe une divergence notable entre les principaux marchés d'exportation des PME autochtones et la PME canadienne moyenne : l'Australie est un marché de destination qui intéresse davantage les exportateurs autochtones, peut être parce qu'elle accorde une grande valeur aux produits autochtones ou parce qu'ils partagent le même intérêt pour le soutien aux entreprises autochtones.

L'Australie est une destination particulièrement prisée par les PME autochtones qui œuvrent dans les secteurs des arts, du divertissement, des loisirs, du commerce de détail et des services professionnels, scientifiques et techniques. Les marchés océaniques comme l'Australie et Aotearoa (l'actuelle Nouvelle-Zélande) comptent d'importantes populations autochtones. Lors du dernier recensement national australien (2021), on comptait 984 000 Aborigènes et insulaires du détroit de Torres, soit 3,8 % de la population australienne, tandis que les Maoris constituaient 16,5 % de la population d'Aotearoa lors du recensement de 2018.^{52,53} Ces pays s'attachent également à soutenir les économies et les entreprises autochtones (cf. l'encadré sur l'Accord de coopération économique et commerciale avec les peuples autochtones).

Accord de coopération économique et commerciale avec les peuples autochtones (ACECPA)

L'ACECPA est un accord de coopération approuvé par le Canada, l'Australie, Aotearoa (Nouvelle-Zélande) et le Taipei chinois*. L'ACECPA, qui est dirigé par des autochtones et soutenu par les gouvernements, reconnaît l'importance de l'autonomisation économique des Autochtones par le commerce inclusif et vise à supprimer les barrières commerciales auxquelles se heurtent les peuples autochtones.

La coopération visant à diffuser les connaissances et les pratiques exemplaires entre les économies participantes constitue un élément fondamental de l'Accord, guidée par les représentants autochtones du conseil de partenariat de l'ACECPA. L'Accord a été approuvé pour la première fois en 2021 et reste ouvert à l'adhésion d'autres économies.

*Aperçu : [L'Accord de coopération économique et commerciale avec les peuples autochtones \(international.gc.ca\)](https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/indigenous-autochtones.aspx?lang=fra)

Une proportion plus faible de PME autochtones déclarent exporter vers le Mexique, malgré les liens commerciaux préférentiels établis par l'accord de libre échange conclu entre le Canada, les États Unis et le Mexique (ACEUM) et l'avantage géographique que présente ce pays en tant que partenaire commercial continental.

Les buts que vise le Canada par l'ACEUM ont été définis par un groupe de travail autochtone; par ailleurs, des considérations relatives aux peuples autochtones ont été intégrées dans plusieurs parties de l'Accord, y compris une disposition en vertu de laquelle les produits textiles et vestimentaires autochtones fabriqués à la main peuvent bénéficier d'un traitement en franchise de droits (une première dans les accords de libre échange conclus par le Canada).⁵⁴ Cependant, alors que 6,4 % de toutes les PME canadiennes déclarent exporter vers le Mexique, seulement 1,1 % des PME autochtones ont indiqué le Mexique comme étant un marché de destination. Il s'agit d'une occasion d'aider les exportateurs autochtones à explorer les possibilités offertes par le Mexique.

⁵² Australian Bureau of Statistics. (21 juin 2022). « Estimates of Aboriginal and Torres Strait Islander Australians ». Extrait de <https://www.abs.gov.au/statistics/people/aboriginal-and-torres-strait-islander-peoples/estimates-aboriginal-and-torres-strait-islander-australians/latest-release>.

⁵³ Stats NZ Tauranga Aotearoa (septembre 2020). <https://www.stats.govt.nz/news/ethnic-group-summaries-reveal-new-zealands-multicultural-make-up/>.

⁵⁴ Gouvernement du Canada. (6 décembre 2018). « Résumé sur le commerce et les peuples autochtones ». Extrait de « L'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM) – Résumé sur le commerce et les peuples autochtones ». <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cusma-aceum/indigenous-autochtones.aspx?lang=fra>.



Plans d'expansion des exportations

Un pourcentage important des PME interrogées dans le cadre de notre enquête prévoient d'élargir leurs activités, tant au pays qu'à l'international. Lorsqu'il s'agit de conquérir de nouveaux marchés internationaux, les exportateurs autochtones que nous avons interrogés font état de plans d'expansion à un rythme similaire à celui de la PME exportatrice canadienne moyenne. En particulier, 61 % des exportateurs autochtones indiquent qu'ils ont l'intention de poursuivre leur expansion à l'étranger, similaire à la moyenne canadienne. Les PME autochtones que nous avons interrogées et qui exportent déjà sont beaucoup plus à l'aise avec l'idée d'étendre leurs activités à de nouveaux marchés au Canada que l'exportateur canadien moyen.

Étant donné que 83,8 % des exportateurs autochtones ont des plans d'expansion interprovinciaux ou interterritoriaux, les exportateurs autochtones sont particulièrement désireux de conquérir de nouvelles provinces ou de nouveaux territoires.

Plans d'expansion des exportateurs (PME autochtones et toutes les PME canadiennes)

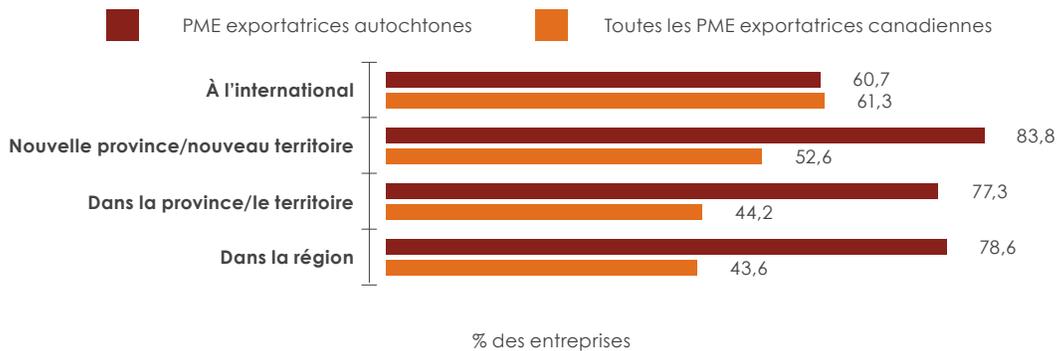


Figure 17 : Plans d'expansion des exportateurs (PME autochtones et toutes les PME canadiennes)

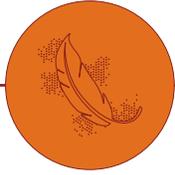
Source : Enquête sur les entreprises autochtones, Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2021; Statistique Canada, tableau 33-10-0452-01 – Intentions d'expansion des petites et moyennes entreprises vers de nouveaux marchés, 2022.

Les secteurs les plus importants pour les exportateurs autochtones qui souhaitent conquérir de nouveaux marchés internationaux sont les suivants :

- Fabrication (27,7 %)
- Commerce de détail (23,6 %)
- Arts, spectacles et loisirs (11,6 %)

Les PME autochtones interrogées qui exportent actuellement dans ces secteurs sont particulièrement orientées vers la conquête de nouveaux clients sur des marchés internationaux inexploités.

Les PME exportatrices autochtones ont également été interrogées sur les marchés qu'elles ciblent dans leurs plans d'expansion internationale.



Les États Unis (88,4 %) sont la destination la plus prisée. La fabrication, le commerce de détail, les arts, les spectacles, les loisirs et les services professionnels sont des secteurs clés pour ce groupe démographique. Le Royaume-Uni est le deuxième marché qui intéresse le plus les exportateurs autochtones (20,2 % des répondants), suivi de l'Allemagne (18,6 %) et de l'Australie (16,1 %).

Les principaux marchés internationaux d'intérêt sont similaires pour les exportateurs autochtones et l'exportateur canadien moyen, puisque les États Unis, l'Europe et le Royaume-Uni constituent également les principaux marchés ciblés par les plans d'expansion internationale de la PME canadienne exportatrice moyenne.⁵⁵ Toutefois, l'Australie se distingue une fois de plus comme étant un marché particulièrement intéressant pour les exportateurs autochtones.

Principaux marchés visés par les exportateurs autochtones (PME)

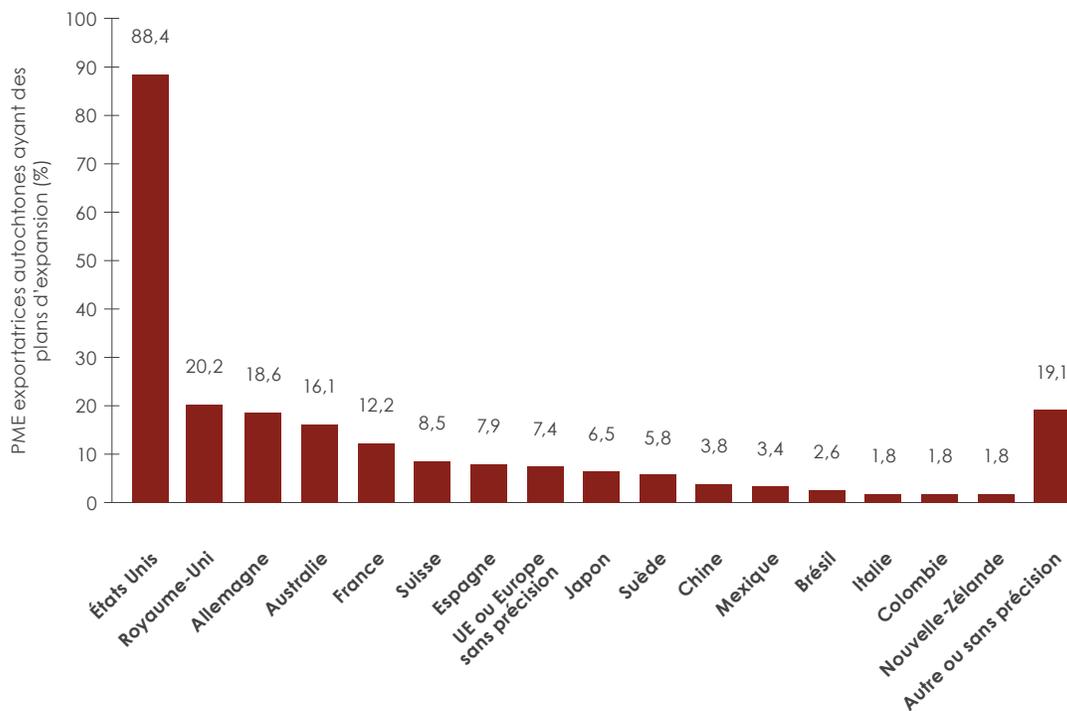


Figure 18 : Principaux marchés visés par les exportateurs autochtones (PME)

Source : Enquête sur les entreprises autochtones, Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2021.

Remarque : Il s'agissait d'une question ouverte; les répondants pouvaient citer autant de destinations qu'ils le souhaitaient

Notre enquête montre que les PME autochtones qui n'exportent pas sont quatre fois plus susceptibles de déclarer qu'elles ont l'intention de commencer à exporter (16,3 %) que la moyenne des PME canadiennes (3,8 %).

Les PME autochtones non exportatrices sont également plus intéressées par l'expansion nationale que la moyenne des PME canadiennes. Un pourcentage plus élevé de PME autochtones non exportatrices ont l'intention de se développer à l'intérieur et à l'extérieur de leur province ou territoire (34,5 %) par rapport à la moyenne des PME canadiennes (12,2 %).

⁵⁵ Statistique Canada. (2 mars 2022). Tableau : 33-10-0452-01. « Intentions d'expansion des petites et moyennes entreprises vers de nouveaux marchés ». Extrait de <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/tv.action?pid=3310045201>.

Plans d'expansion des entreprises qui n'exportent pas pour le moment (PME autochtones et toutes les PME canadiennes)

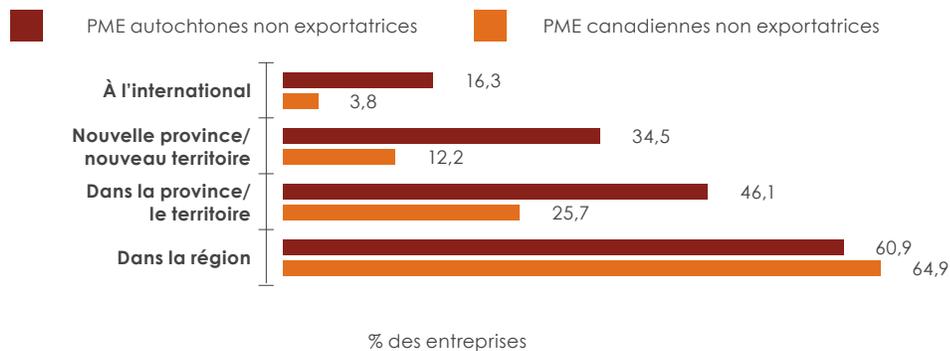


Figure 19 : Plans d'expansion des entreprises qui n'exportent pas pour le moment (PME autochtones et toutes les PME canadiennes)
Source : Enquête sur les entreprises autochtones, Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2021; Statistique Canada, tableau 33-10-0452-01 – Intentions d'expansion des petites et moyennes entreprises vers de nouveaux marchés, 2022.

Les trois principaux secteurs d'activité des PME autochtones qui n'exportent pas actuellement, mais qui envisagent de le faire sont les suivants :

- Hébergement et restauration (17,6 %)
- Services professionnels, scientifiques et techniques (17,4 %)
- Arts, spectacles et loisirs (13,2 %)

Bien que la fabrication soit un secteur à fort potentiel d'exportation, très peu de PME autochtones qui n'exportent pas dans ce secteur disent vouloir commencer à y exporter. Sur l'ensemble des PME non exportatrices qui disent vouloir commencer, seulement 2,6 % se trouvent dans ce secteur.

D'autre part, parmi les PME autochtones non exportatrices qui ne prévoient **pas** d'exporter, les pourcentages les plus élevés sont ceux des entreprises de bâtiment (17,3 %) et des entreprises du commerce de détail (13,1 %), ces dernières constituant une surprise compte tenu de la forte propension à l'exportation de ce secteur. Les difficultés que trouvent les entreprises en matière d'exportation seront examinées plus en détail dans un second rapport.

Les États Unis sont le marché le plus prisé par les PME autochtones qui envisagent de commencer à exporter, suivis par l'Allemagne, le Royaume-Uni, la France et l'Europe (marchés non précisés). Ces chiffres correspondent aux marchés cibles désignés par la PME canadienne moyenne non exportatrice.⁵⁶

Toutefois, l'Australie est également un marché cible beaucoup plus prisé pour les PME autochtones qui souhaitent commencer à exporter, contrairement à ce qu'il en est pour la PME canadienne moyenne. Parmi les personnes interrogées, 18,8 % disent viser l'Australie comme marché de destination. La Nouvelle-Zélande figure également parmi les dix premiers marchés cibles, 9,6 % des entreprises se déclarant intéressées par une expansion dans ce pays.

⁵⁶ Statistique Canada. (2 mars 2022). Tableau : 33-10-0452-01. « Intentions d'expansion des petites et moyennes entreprises vers de nouveaux marchés ». Extrait de <https://www150.statcan.gc.ca/t1/tb11/fr/tv.action?pid=3310045201>.



Principaux marchés visés par les PME autochtones non exportatrices

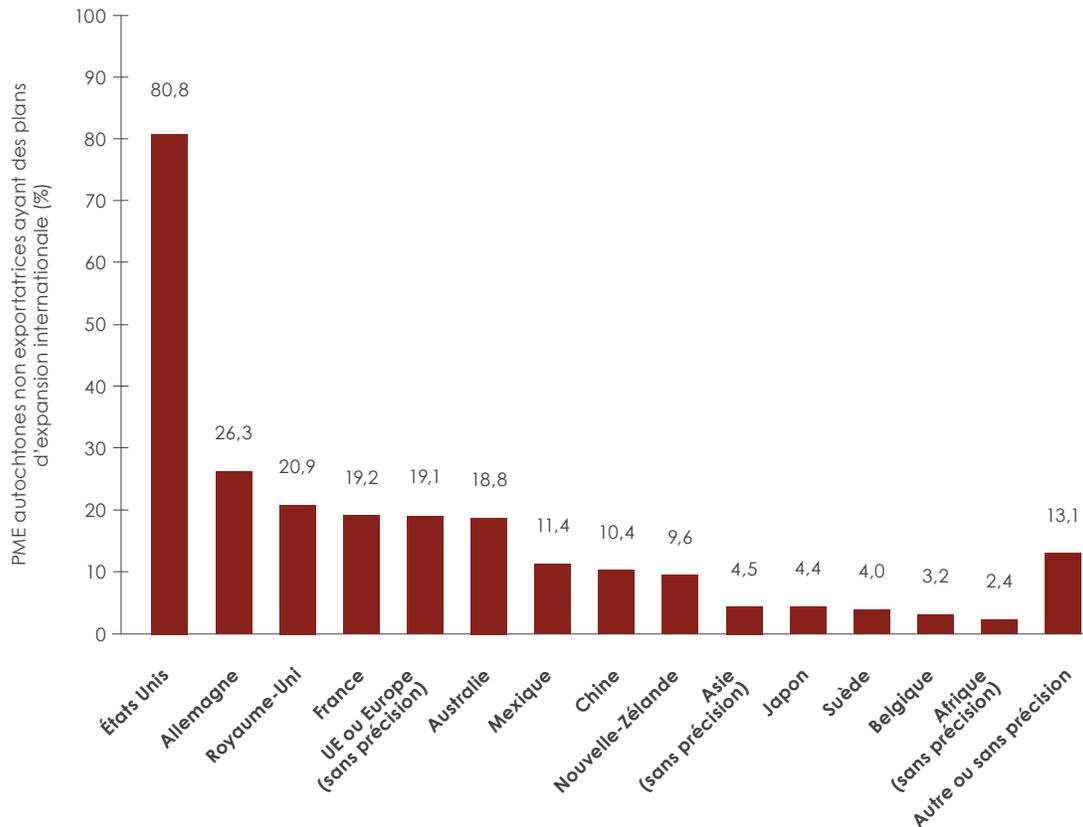


Figure 20 : Principaux marchés visés par les PME autochtones non exportatrices

Source : Enquête sur les entreprises autochtones, Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2021.

Remarque : Il s'agissait d'une question ouverte; les répondants pouvaient citer autant de destinations qu'ils le souhaitaient.

En théorie, si une PME peut vendre des produits et des services dans tout le Canada, elle devrait être bien placée pour se développer et conquérir des marchés internationaux. Ces exportateurs potentiels constituent 24,8 % des PME autochtones non exportatrices qui ont participé à notre étude, dans des secteurs propices à l'exportation. Notamment, près de 21 % de ces « exportateurs potentiels » autochtones œuvrent dans le secteur des services professionnels et 16,1 % dans le commerce de détail. Près de 30 % de ces entreprises « exportatrices potentielles » déclarent avoir l'intention d'exporter.



Point spécial : Entreprises sans salariés

Notre rapport porte sur les PME, ou « entreprises employeuses ». Les entreprises sans salariés, ou « entrepreneurs individuels », présentent également un intérêt. Ces entreprises peuvent être composées d'entrepreneurs, de conseillers ou d'indépendants, et constituent un élément clé du paysage économique canadien.

Dans notre enquête, plus d'un tiers des entreprises autochtones déclarent n'avoir aucun employé. Parmi les entrepreneurs individuels interrogés, 11,6 % déclarent avoir exporté en 2020.⁵⁷ Ce chiffre est plus de 1,6 fois supérieur à la propension à l'exportation des PME autochtones de notre enquête.

Composition sectorielle

Les entrepreneurs individuels autochtones sont fortement concentrés dans le secteur des services professionnels. Près d'un quart des entreprises n'employant aucun salarié appartiennent à ce secteur. En revanche, seulement 12 % des PME autochtones déclarent travailler dans le secteur des services professionnels. Ce secteur, dans lequel le capital humain est un intrant majeur, se prête bien aux petites entreprises, car il repose davantage sur des connaissances et des compétences immatérielles que sur la mise à l'échelle et la production de masse.

Il est également moins dépendant des transports que les secteurs de marchandises. Ainsi, la capacité d'envoyer des connaissances par delà les frontières, y compris par voie numérique, permet aux entreprises de ce secteur d'exporter leurs services.

⁵⁷ En raison de la nature du processus de collecte des données, il se peut que des entreprises autochtones individuelles de premier plan aient été trop ciblées dans l'enquête. Par conséquent, un pourcentage plus élevé d'entreprises exportatrices aurait pu être pris en compte, ce qui aurait conduit à une propension accrue à l'exportation pour les entreprises autochtones individuelles.



Ventilation sectorielle des PME autochtones et des entrepreneurs individuels autochtones

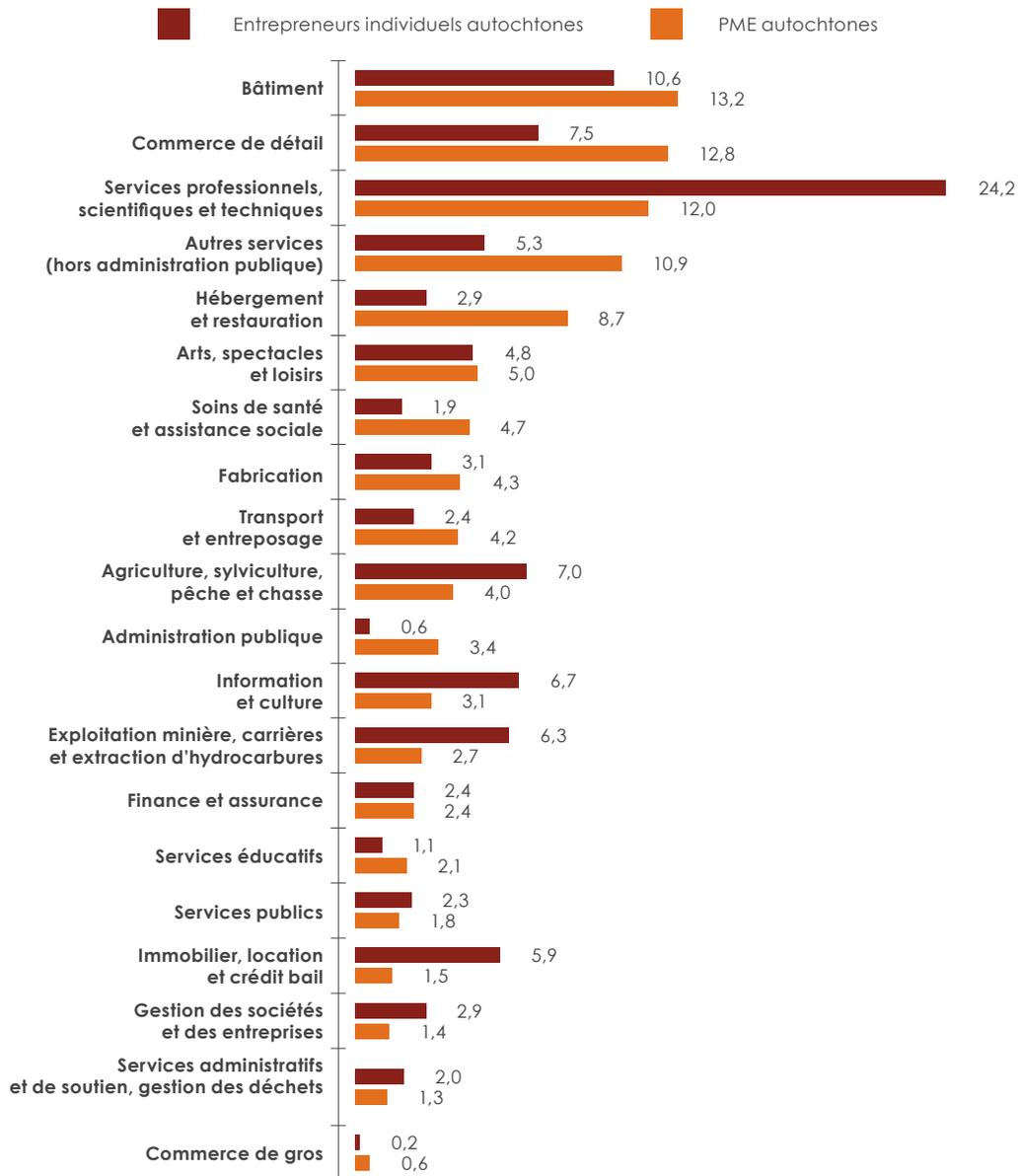
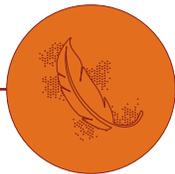


Figure 21 : Ventilation sectorielle des PME autochtones et des entrepreneurs individuels autochtones
Source : Enquête sur les entreprises autochtones, Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2021.



Les caractéristiques des entrepreneurs individuels autochtones présentent également des différences notables.

Les entrepreneurs individuels qui exportent sont plus souvent des femmes (44,7 %) que leurs homologues des PME (39,3 %), et plus souvent des membres des Premières Nations.

Les entrepreneurs individuels autochtones qui exportent sont aussi légèrement plus susceptibles de vendre en ligne que les PME autochtones (87,6 % contre 80,3 %). Malheureusement, il n'existe pas de comparaison avec les moyennes canadiennes pour les entrepreneurs individuels.

Marchés d'exportation et plans d'expansion

Les entrepreneurs individuels autochtones exportent vers plus ou moins les mêmes destinations que leurs homologues des PME, de sorte que les quatre premiers marchés de destination sont identiques : États Unis (87,7 %), Royaume-Uni (18,7 %), Australie (11,1 %) et France (8,4 %).

L'Inde et la Nouvelle-Zélande se sont distinguées en tant que marchés de destination prisés par les entrepreneurs individuels autochtones, 6,3 % et 2,7 % des répondants à l'enquête ayant cité ces marchés respectivement.

Les 12 premiers marchés de destination pour les entrepreneurs individuels autochtones qui exportent

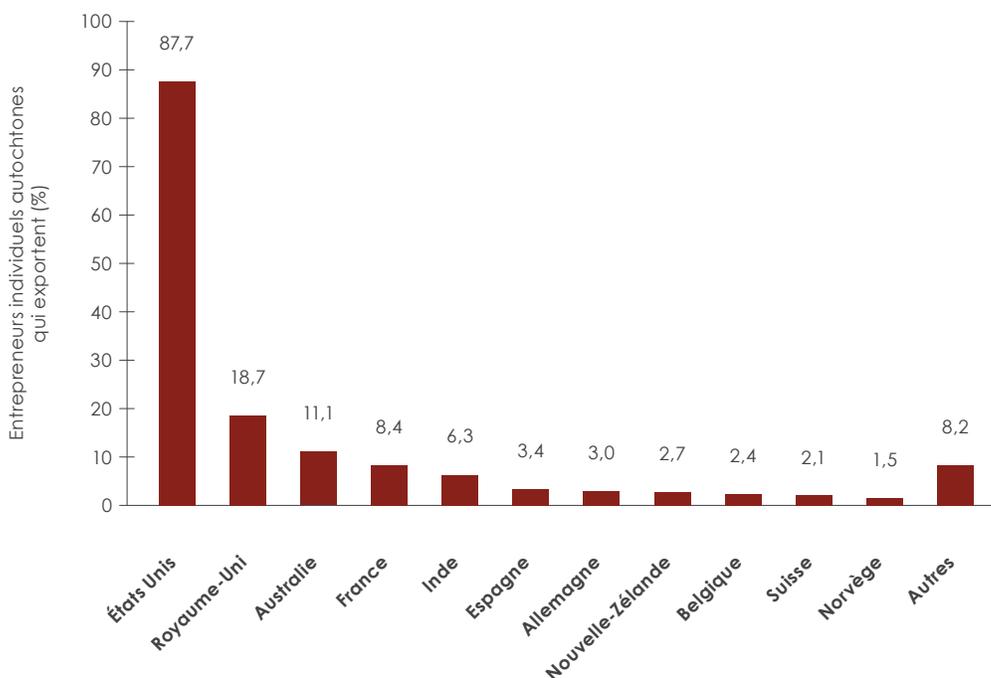
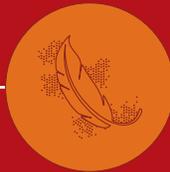


Figure 22 : Les 12 premiers marchés de destination pour les entrepreneurs individuels autochtones qui exportent
Source : Enquête sur les entreprises autochtones, Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2021.

Remarque : Il s'agissait d'une question ouverte; les répondants pouvaient citer autant de destinations qu'ils le souhaitaient.



Si de nombreux marchés ciblés par les plans d'expansion sont similaires pour les entrepreneurs individuels autochtones et les PME, les entrepreneurs individuels ont tendance à viser des marchés plus diversifiés.

La Nouvelle Zélande se distingue comme destination nettement plus prisée par les entrepreneurs individuels exportateurs, avec une part de répondants supérieure de 6,1 points de pourcentage à celle des PME exportatrices.

Les pays d'Afrique figurent aussi dans les dix premiers nouveaux marchés les plus recherchés par les entrepreneurs individuels autochtones, ce qui rend ce continent plus prisé par ces entrepreneurs que par les PME autochtones.





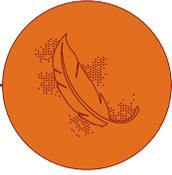
Chapitre 4: Les chances d'exportation des PME autochtones – Une démarche économétrique

Messages clés

- Dans le chapitre 4, nous appliquons un modèle de régression logistique en neutralisant certaines caractéristiques et activités de l'entreprise pour déterminer les facteurs qui influent sur les chances d'exportation des PME autochtones.
- Notre modèle montre que les PME autochtones qui vendent en ligne ont des chances nettement plus élevées d'exporter. À tel point que les entreprises autochtones qui vendent en ligne ont six fois plus de chances d'exporter que les entreprises qui ne vendent pas en ligne.
- Dans notre modèle initial, les PME situées dans les collectivités autochtones ont 58 % moins de chances d'exporter que les entreprises situées hors des collectivités autochtones.
- Cependant, l'éloignement explique en grande partie ce fait. Lorsqu'on neutralise l'éloignement dans notre modèle, l'importance et l'ampleur du facteur qu'est la collectivité autochtone sont réduites. Nous constatons que les PME situées dans les collectivités éloignées ont 65 % de chances en moins d'exporter, ce qui s'explique par la distance qui les sépare des marchés, le coût du transport et les lacunes en matière d'infrastructure.
- Sans surprise, le secteur est un facteur important de l'activité d'exportation. Les PME autochtones qui œuvrent dans les secteurs de la fabrication, des arts, des spectacles, des loisirs et des services professionnels, scientifiques et techniques ont des chances beaucoup plus élevées d'exporter que le groupe témoin (entreprises autochtones du secteur de l'hébergement et de la restauration).
- On a par ailleurs trouvé que la taille de la PME n'est pas un facteur important dans les chances d'exporter. Bien que cette constatation contraste avec la théorie économique et d'autres travaux empiriques sur le comportement des entreprises en matière d'exportation, elle n'est pas surprenante compte tenu de la tendance inhabituelle mise en évidence au chapitre 2, à savoir que les PME autochtones plutôt grandes ont une faible propension à l'exportation.⁵⁸
- Les PME autochtones détenues par des femmes n'ont ni plus ni moins de chances d'exporter que les PME autochtones détenues par des hommes.

⁵⁸ Wagner, J. (19 janvier 2007). *Exports and productivity: A survey of the evidence*. Extrait de Wiley Online Library : <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1467-9701.2007.00872.x>.

Le modèle



Au chapitre 2, nous avons constaté que les PME autochtones participent moins à l'exportation que l'ensemble des PME canadiennes. Le présent chapitre détermine par des techniques économétriques les facteurs qui expliquent la probabilité que les PME détenues par des autochtones exportent. En mettant en évidence des facteurs statistiquement importants, ce chapitre fait la distinction entre les tendances à l'exportation qui sont le fruit du hasard et les facteurs qui font partie intégrante de la capacité des entreprises à exporter.

Notre analyse est motivée par le fait que les PME autochtones sont presque 1,7 fois moins susceptibles d'exporter que la moyenne des PME canadiennes. La petite taille des données nous empêche de vérifier les raisons pour lesquelles les PME autochtones ont une propension à l'exportation inférieure à celle des PME canadiennes, mais il est possible de découvrir les facteurs importants qui permettent aux PME autochtones d'exporter. Pour ce faire, nous étudions les chances d'exportation des PME autochtones à l'aide d'une régression logistique.⁵⁹

La variable qui nous intéresse dans notre analyse, que nous appelons la variable dépendante, est une variable binaire qui indique si la PME autochtone a exporté ou non en 2020. Les études antérieures ont montré que le secteur d'activité et la taille de l'entreprise jouent un rôle primordial dans la décision d'exporter ou non.⁶⁰

Au chapitre 2, nous avons observé que les entreprises qui œuvrent dans certains secteurs, notamment la fabrication et le commerce de détail, ont une probabilité plus élevée d'exporter que la moyenne des PME autochtones. Nous avons également observé une hausse inhabituelle de la probabilité d'exporter parmi les petites entreprises. Pour neutraliser les différences d'exportation selon le secteur et la taille, notre modèle logistique contient des variables catégorielles pour le secteur d'activité de l'entreprise et la taille de l'entreprise par nombre d'employés.

Le chapitre 2 fait état de disparités dans les exportations des PME autochtones selon que l'entreprise est implantée ou non dans une collectivité autochtone et qu'elle vend ou non en ligne. Notre modèle comprend donc des variables binaires pour ces deux facteurs.

L'éloignement est un autre facteur pertinent qui a permis de distinguer les PME exportatrices de celles qui ne le sont pas dans le chapitre 2, les entreprises urbaines étant plus susceptibles d'exporter que leurs homologues non urbaines. Sachant que la proximité des centres d'activité économique et des agglomérations de population signifie une main d'œuvre plus abondante, des transports moins coûteux et des infrastructures commerciales plus facilement accessibles, nous incluons l'indice d'éloignement de Statistique Canada dans notre analyse afin de déterminer son impact sur l'exportation.⁶¹

En combinant toutes les variables, on obtient l'équation suivante :

$$\log\left(\frac{\Pr(\text{exporter} = 1|X_i)}{(1 - \Pr(\text{exporter} = 1|X_i))}\right) = \beta_0 + \beta_i \text{Industry} + \beta_j \text{SMESize} + \beta_k \text{Community} + \beta_l \text{VirtualSales} + \beta_m \text{Remoteness} + \varepsilon_i$$

Dans ce modèle, *Industry* représente une variable catégorielle pour le secteur d'activité de l'entreprise, *SMESize* représente une variable catégorielle pour le nombre d'employés, *Community* est une variable binaire indiquant si l'entreprise est située dans une collectivité autochtone, *VirtualSales* est une variable binaire pour la vente en ligne, et *Remoteness* est une variable catégorielle pour le degré d'éloignement.⁶²

Pour en savoir plus sur le nombre d'observations pour chaque caractéristique dans l'échantillon total et le nombre d'observations par statut d'exportation, cf. les tableaux 1A 2A en annexe.

⁵⁹ Les modèles de régression logistique sont bien adaptés à l'examen de la probabilité d'un résultat binaire, à savoir, dans notre cas, le fait qu'une PME autochtone exporte ou non.

⁶⁰ Wagner, J. (19 janvier 2007). Exports and productivity : A survey of the evidence. Extrait de Wiley Online Library : <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1467-9701.2007.00872.x>.

⁶¹ Statistique Canada. (3 avril 2020). Indice d'éloignement. Extrait de <https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/catalogue/17260001>.

⁶² Comme décrit au chapitre 2, la mesure de l'éloignement dans notre analyse regroupe l'Indice d'éloignement en 3 catégories : 0 - urbain, 1 - semi-éloigné, 2 - éloigné.





Résultats

Le tableau 1 présente les résultats de l'analyse statistique en utilisant plusieurs structures de modèles. Les résultats sont présentés sous forme de rapports de cotes, qui expriment les chances d'exporter de la PME autochtone présentant une caractéristique donnée.⁶³ Les écarts moyens quadratiques sont indiqués entre parenthèses dans le tableau 1.

Un rapport de cotes égal à 1 signifie que la caractéristique ou le facteur ne modifie pas la probabilité d'exporter, tandis qu'un rapport de cotes inférieur à 1 signifie que le facteur diminue la probabilité d'exporter, et qu'un rapport supérieur à 1 augmente la probabilité d'exporter.

La colonne 1 présente les résultats d'un modèle contenant uniquement les caractéristiques du secteur et de la taille de l'entreprise, la colonne 2 présente la présence au sein d'une collectivité autochtone, la colonne 3 la vente en ligne et la colonne 4 le modèle complet, y compris un indice d'éloignement.

Plusieurs caractérisations de modèles sont présentées dans le tableau afin de garantir la robustesse des résultats. La multiplication des régressions nous permet d'observer l'effet de nouveaux facteurs sur les variables existantes, ce qui confirme la robustesse des résultats pour différentes caractérisations de modèles et différents nombres d'observations.

Le secteur joue un rôle crucial dans les chances d'exporter. Par rapport aux entreprises du secteur de l'hébergement et de la restauration, les PME autochtones des secteurs des arts, du divertissement, des loisirs, de la fabrication, des services professionnels, scientifiques et techniques et du commerce de détail ont des chances nettement plus élevées d'exporter, résultat qui se vérifie dans tous les modèles.^{64,65}

La probabilité d'exporter est particulièrement élevée pour les PME autochtones du secteur manufacturier, à tel point que les entreprises de ce secteur ont 19 fois plus de chances d'exporter que celles du secteur de l'hébergement et de la restauration dans la caractérisation complète du modèle (colonne 4).

Les PME du secteur des arts, des spectacles et des loisirs suivent le secteur manufacturier dans l'ampleur de l'effet sur l'exportation, leurs chances d'exporter étant cinq fois plus élevées que les entreprises du secteur de l'hébergement et de la restauration.

Dans certaines caractérisations de nos modèles, mais pas toutes, les PME des secteurs de l'agriculture, de la sylviculture, de la pêche et de la chasse, ainsi que de l'extraction minière, des carrières et de l'extraction d'hydrocarbures ont plus de chances d'exporter que les PME de l'industrie manufacturière, sachant que ce résultat n'est pas tout aussi robuste.

⁶³ Les rapports de cotes sont obtenus en exponentialisant le coefficient de la régression. Pour ramener le rapport de cotes au coefficient, calculez le logarithme naturel du rapport de cotes.

⁶⁴ Lors de l'interprétation de l'effet d'une variable catégorielle indépendante sur une variable dépendante, l'effet est comparé à un groupe de base qui n'est pas explicitement identifié dans le modèle. Dans notre cas, les chances d'exportation d'une entreprise sont comparées aux chances d'exportation des entreprises du groupe industriel de base : l'hébergement et la restauration.

⁶⁵ Afin de s'assurer que les industries contiennent de la variabilité pour l'analyse de régression logistique, les industries qui contenaient moins de quatre exportateurs ont été regroupées dans des catégories plus larges. Trois nouveaux groupes d'industries ont ainsi été créés : 1) *Gestion et autres services fondés sur la connaissance*, qui comprend les services éducatifs, la finance et l'assurance, la gestion de sociétés et d'entreprises, les autres services (à l'exception de l'administration publique) ainsi que l'immobilier, la location et le crédit-bail; 2) *Administration et fourniture de biens et services publics*, qui comprend le soutien administratif, la gestion des déchets et les services d'assainissement, les industries de l'information et de la culture, l'administration publique et les services publics; et 3) *Logistique et industries lourdes*, qui comprend le bâtiment, le commerce de gros et le transport et l'entreposage.



Tableau 1 :

Résultats du modèle logistique sur la probabilité d'exporter des PME autochtones, présentés sous forme de rapports de cotes (la variable dépendante étant le fait que l'entreprise ait exporté ou non en 2020)

	(1) Secteur et taille de l'entreprise	(2) Secteur, taille de l'entreprise et collectivité	(3) Secteur, taille de l'entreprise, collectivité et vente en ligne	(4) Toutes les caractéristiques
Point d'interception	0,04*** (0,47)	0,06*** (0,48)	0,02*** (0,54)	0,03*** (0,56)
Secteur				
Administration et fourniture de biens et services publics	1,45 (0,65)	1,58 (0,65)	1,49 (0,70)	1,44 (0,70)
Agriculture, sylviculture, pêche et chasse	2,71 (0,62)	2,94* (0,63)	3,65* (0,65)	4,76* (0,66)
Arts, spectacles et loisirs	6,20*** (0,54)	7,04*** (0,55)	5,3** (0,57)	5,07** (0,58)
Soins de santé et assistance sociale	1,53 (0,69)	1,71 (0,69)	2,60 (0,71)	2,61 (0,72)
Secteurs à forte intensité de logistique et d'infrastructure	0,54 (0,64)	0,51 (0,64)	0,67 (0,69)	0,70 (0,69)
Services de gestion et autres services fondés sur la connaissance	0,84 (0,64)	0,85 (0,64)	1,02 (0,65)	1,00 (0,66)
Fabrication	21,53*** (0,53)	21,07*** (0,53)	20,25*** (0,55)	18,67*** (0,55)
Exploitation minière, carrières et extraction d'hydrocarbures	1,80 (0,69)	1,56 (0,69)	3,44* (0,71)	3,89* (0,72)
Services professionnels, scientifiques et techniques	3,42* (0,56)	3,10* (0,56)	3,79* (0,58)	3,40* (0,58)
Commerce de détail	2,39* (0,52)	2,78* (0,53)	2,76* (0,54)	2,87* (0,54)
Taille de l'entreprise				
5-19 employés	0,70 (0,24)	0,74 (0,25)	0,84 (0,26)	0,82 (0,27)
20-99 employés	0,46* (0,34)	0,52* (0,35)	0,62 (0,36)	0,62 (0,37)
100 499 employés	0,76 (0,58)	0,83 (0,60)	1,19 (0,59)	1,23 (0,60)
Autres caractéristiques de l'entreprise				
Au sein de la collectivité autochtone		0,42*** (0,23)	0,51** (0,25)	0,58* (0,25)
Vente en ligne			6,01*** (0,26)	6,26*** (0,26)
Éloignement				
Semi connectée				0,57* (0,28)
Éloignée				0,35** (0,33)
Observations	1527	1517	1467	1457
Valeur moyenne quadratique ajustée de McFadden	0,15	0,17	0,27	0,29

Signif. levels in percentages: 0,1% **** 1% *** 5% ** 10% *





On a trouvé que la taille de l'entreprise n'est pas un facteur d'exportation important pour les entreprises autochtones dans le modèle complet de la colonne 4. Ce résultat va à l'encontre des conclusions des études antérieures, selon lesquelles les grandes entreprises sont plus susceptibles d'exporter.⁶⁶

Bien qu'elle ne soit pas importante dans le modèle de toutes les caractéristiques (colonne 4), une relation négative, mais faiblement tangible entre la taille de l'entreprise et l'exportation a été révélée dans les modèles des colonnes 1 et 2.

Selon ces premiers modèles, les entreprises de 20 à 99 employés ont 50 % moins de chances d'exporter que les entreprises de 1 à 4 employés; cependant, l'importance disparaît une fois que l'effet de la vente en ligne est neutralisé. Cela indique que la variation du facteur « vente en ligne » en fonction de la taille de l'entreprise pourrait être l'un des facteurs contribuant à cette association négative.

La présence de l'entreprise au sein d'une collectivité autochtone (p. ex. une réserve) diminue la probabilité d'exporter dans notre modèle, bien qu'en fin de compte il ne s'agisse pas d'une association particulièrement forte puisque l'effet s'affaiblit lorsque des indices de vente en ligne ou d'éloignement sont inclus.

Le fait d'être situé dans une collectivité autochtone diminue la probabilité d'exporter, ce qui reste faiblement significatif d'un point de vue statistique dans les quatre modèles. Cela indique que d'autres facteurs peuvent entrer en jeu pour ces entreprises communautaires pour expliquer leur décision ou leur capacité à exporter.

Dans le modèle dépendant du secteur et de la taille de l'entreprise (colonne 2), les PME situées dans les collectivités autochtones ont 58 % moins de chances d'exporter que les entreprises situées en dehors des collectivités autochtones. Lorsqu'un indice de vente en ligne est inclus dans la colonne 3, l'association entre le fait d'être situé dans une collectivité autochtone et le fait d'exporter est légèrement réduite, à la fois en ampleur et en importance. Cela indique que l'association entre les entreprises des collectivités autochtones et les faibles chances d'exporter dans le modèle 2 pourrait être en partie liée à la possibilité de vendre en ligne. Ainsi, lorsque l'effet de la vente en ligne est pris en compte dans le modèle 3, on constate que les chances d'exporter des entreprises situées dans une collectivité autochtone sont inférieures de 49 %.

Nous constatons que la vente en ligne a une relation extrêmement positive avec l'exportation. Toutes choses étant égales par ailleurs, les PME autochtones qui vendent en ligne ont près de six fois plus de chances d'exporter. Ce résultat souligne l'existence d'une relation essentielle entre le fait de vendre en ligne et l'exportation.

Deux observations essentielles découlent des résultats du quatrième modèle lorsque l'indice d'éloignement est inclus. Premièrement, les entreprises des zones semi connectées et éloignées ont moins de chances d'exporter que les entreprises des zones urbaines. Les entreprises situées dans des zones semi connectées ont 43 % de chances en moins d'exporter que les PME urbaines, tandis que les entreprises éloignées ont 65 % de chances en moins d'exporter que les PME urbaines. Cet écart dans les chances d'exporter pour les entreprises des régions éloignées est si important que l'éloignement est lié à la plus forte baisse des chances d'exporter de tous les indicateurs de notre modèle.

⁶⁶ Wagner, J. (19 janvier 2007). *Exports and productivity : A survey of the evidence*. Extrait de Wiley Online Library



La deuxième observation notable concerne l'indicateur relatif à l'implantation d'une entreprise au sein d'une collectivité autochtone. Lorsque l'éloignement est pris en compte, le lien entre la présence au sein d'une collectivité autochtone et l'exportation perd de son importance et de son ampleur.

En particulier, l'implantation dans une collectivité autochtone réduit de 42 % les chances d'exporter. Cela constitue une hausse de 7 points de pourcentage des chances d'exporter par rapport aux résultats de la colonne 3. De plus, le facteur n'est important qu'au niveau de 5 %. La baisse de l'importance et de l'ampleur indique que l'éloignement pourrait avoir été en partie à l'origine de l'association négative entre la présence au sein d'une collectivité autochtone et l'exportation. Ainsi, lorsque les effets de l'éloignement sont pris en compte, le fait d'être situé dans une collectivité autochtone n'est pas un facteur aussi important pour expliquer les chances d'exporter.

Le tableau 2 présente les résultats des rapports de cotes pour les régressions logistiques sur les chances d'exporter, en ayant d'autres facteurs neutralisants pour la région (province/territoire) et le genre du propriétaire :

- La colonne 1 présente le modèle « toutes caractéristiques ».
- La colonne 2 présente une variable témoin régionale.
- La colonne 3 présente une variable sur le genre des propriétaires de l'entreprise.
- La colonne 4 combine toutes ces variables libres dans un modèle (variables libres régionales et de genre).

Nous constatons qu'il n'y a pas de différences statistiquement parlantes entre les entreprises détenues par des hommes et celles détenues par des femmes en ce qui concerne l'exportation, résultat qui se vérifie à la fois dans les modèles qui ne contiennent que la variable libre du genre et dans le modèle qui contient les variables témoin régionales et de genre.⁶⁷

L'absence d'importance était attendue, car notre analyse descriptive n'a révélé que des disparités minimales entre les hommes et les femmes en matière d'exportation pour les PME autochtones. Cette constatation est conforme aux recherches effectuées par le Bureau de l'économiste en chef d'AMC selon les données par entreprise, qui ont révélé que les PME appartenant à des femmes au Canada exportaient au même rythme que les PME appartenant à des hommes ou à parts égales à des hommes et des femmes, lorsque des caractéristiques telles que le secteur d'activité et la taille sont neutralisées.⁶⁸

La région dans laquelle la PME est située n'est pas non plus un facteur d'exportation important, et ce dans aucun modèle. Après l'inclusion des variables témoin de genre et de région, nous constatons que les principaux résultats restent valables. En effet, le secteur manufacturier reste le secteur à la probabilité la plus élevée d'exporter, la vente en ligne est liée de manière tangible et positive à l'exportation et les entreprises éloignées ont une probabilité d'exporter tangiblement plus faible que les entreprises urbaines.

Il est important de noter que le lien entre l'activité d'exportation et le fait d'être situé dans une collectivité autochtone reste négatif, mais perd de son importance une fois que la région et le genre sont neutralisés.

⁶⁷ En raison des données manquantes sur le genre, le nombre d'observations diminue de 25 % une fois que le genre du propriétaire est pris en compte. Ces résultats doivent donc être interprétés avec prudence, car une part importante des répondants à l'enquête n'est pas incluse dans les régressions avec la variable du genre du propriétaire.

⁶⁸ Sekkel et Wang (2023).

Tableau 2 :

Résultats du modèle logistique sur la probabilité d'exporter des PME autochtones, en ayant des variables libres régionales et de genre, présentés sous forme de rapports de cotes (la variable dépendante étant le fait que l'entreprise ait exporté ou non en 2020)

	(1) Toutes les caractéristiques	(2) Toutes les caractéristiques et région	(3) Toutes les caractéristiques et genre	(4) Toutes les caractéristiques et région et genre
Point d'interception	0,03*** (0,56)	0,02*** (0,63)	0,05*** (0,58)	0,04*** (0,65)
Secteur				
Administration et fourniture de biens et services publics	1,44 (0,70)	1,57 (0,71)	0,88 (0,77)	0,95 (0,78)
Agriculture, sylviculture, pêche et chasse	4,76* (0,66)	4,81* (0,67)	3,33• (0,70)	3,31• (0,71)
Arts, spectacles et loisirs	5,07** (0,58)	5,37** (0,58)	4,81** (0,59)	4,97** (0,6)
Soins de santé et assistance sociale	2,61 (0,72)	2,65 (0,72)	1,48 (0,9)	1,49 (0,9)
Secteurs à forte intensité de logistique et d'infrastructure	0,7 (0,69)	0,71 (0,7)	0,39 (0,76)	0,40 (0,77)
Services de gestion et autres services fondés sur la connaissance	1,00 (0,66)	1,02 (0,66)	0,61 (0,76)	0,63 (0,77)
Fabrication	18,67*** (0,55)	19,09*** (0,56)	13,62*** (0,57)	13,83*** (0,57)
Exploitation minière, carrières et extraction d'hydrocarbures	3,89• (0,72)	3,94• (0,73)	3,37• (0,74)	3,46• (0,75)
Services professionnels, scientifiques et techniques	3,40* (0,58)	3,58* (0,58)	2,59 (0,59)	2,70• (0,59)
Commerce de détail	2,87• (0,54)	3,02* (0,55)	2,19 (0,56)	2,28 (0,57)
Taille de l'entreprise				
5-19 employés	0,82 (0,27)	0,79 (0,27)	0,87 (0,28)	0,84 (0,29)
20-99 employés	0,62 (0,37)	0,60 (0,37)	0,51 (0,42)	0,51 (0,43)
100-499 employés	1,23 (0,60)	1,16 (0,6)	0,81 (0,81)	0,77 (0,82)
Autres caractéristiques de l'entreprise				
Au sein de la collectivité autochtone	0,58* (0,25)	0,60• (0,27)	0,59• (0,27)	0,60• (0,30)
Vente en ligne	6,26*** (0,26)	6,38*** (0,27)	5,65*** (0,29)	5,75*** (0,29)
Suite à la page suivante...				
Degré d'importance en pourcentages : 0,1 % '****' 1 % '***' 5 % '**' 10 % '•'				



...a continué

	(1) Toutes les caractéristiques	(2) Toutes les caractéristiques et région	(3) Toutes les caractéristiques et genre	(4) Toutes les caractéristiques et région et genre
Éloignement				
Semi connectée	0,57* (0,28)	0,59* (0,29)	0,54* (0,29)	0,57* (0,30)
Éloignée	0,35** (0,33)	0,36** (0,36)	0,31** (0,38)	0,33** (0,41)
Région				
Québec		1,32 (0,43)		1,22 (0,48)
Atlantique		0,74 (0,62)		0,55 (0,70)
Territoires		1,52 (0,68)		1,45 (0,79)
Prairies		1,32 (0,35)		1,15 (0,37)
Colombie-Britannique		1,44 (0,41)		1,32 (0,43)
Détenue majoritairement par des femmes (51 % et plus)			0,82 (0,28)	0,84 (0,28)
Observations	1457	1457	1095	1095
Valeur moyenne quadratique ajustée de McFadden	0,29	0,29	0,40	0,40

Degré d'importance en pourcentages : 0,1 % '****' 1 % '***' 5 % '**' 10 % '*'



Discussion

De nombreuses études ont montré que, dans tous les pays, les exportateurs ont tendance à être des entreprises plus productives, plus grandes, plus compétentes et plus capitalistiques.⁶⁹

La fabrication est un secteur qui affiche une productivité élevée, en partie grâce à des rendements d'échelle croissants dus à une production capitaliste. Il n'est donc pas surprenant que notre étude trouve que la fabrication est un secteur où la probabilité d'exporter est largement plus élevée pour les entreprises autochtones.⁷⁰

Toutefois, malgré la notion qui veut que les grandes entreprises soient plus susceptibles d'exporter, notre étude ne montre pas que cela est vrai pour les PME autochtones. Une mise en garde s'impose : la régression compare la probabilité d'exporter des entreprises autochtones dont la taille est comprise entre 1 et 499 employés, ce qui ne tient pas compte des différences entre les entreprises sans employés et les entreprises de taille plutôt grande.

Le commerce électronique est largement vu comme étant une force révolutionnaire qui permet aux entreprises d'œuvrer dans les marchés internationaux. Une étude de l'OCDE montre que, dans certains cas, les petites entreprises peuvent s'en tirer mieux que les grandes si elles bénéficient d'un avantage concurrentiel dans le domaine des technologies de l'information et de la communication.⁷¹ Notre étude montre que la vente en ligne est en effet un facteur essentiel dans la capacité d'exporter des entreprises autochtones.

Le lien entre les entreprises communautaires autochtones et l'exportation mérite d'être approfondi. Il existe une corrélation négative statistiquement significative entre la vente en ligne et la présence au sein d'une collectivité autochtone, ce qui prouve que la faiblesse de la connectivité numérique peut affecter la capacité des entreprises à exporter.

Lorsque la vente en ligne est incluse dans le modèle, l'association négative entre l'exportation et la présence au sein d'une collectivité autochtone diminue, ce qui implique que la faiblesse de la vente en ligne peut baisser la probabilité d'exporter des entreprises situées au sein des collectivités autochtones.

Même si la vente en ligne explique en partie ce faible rapport de cotes, l'indicateur relatif à la collectivité autochtone reste important, ce qui indique que d'autres facteurs sont à l'origine de ce lien.

L'éloignement est l'un des principaux facteurs qui influent sur la probabilité que les entreprises communautaires autochtones exportent. Nous avons vu au chapitre 2 que de nombreuses entreprises communautaires autochtones se trouvaient dans des zones éloignées (43 %). Il est donc possible que les entreprises situées dans des collectivités autochtones soient particulièrement sensibles aux obstacles à l'exportation causés par l'éloignement.

⁶⁹ Bernard, A. B., Jensen, B., Redding, S. J., et Schott, P. K. (2007). "Firms in International Trade". *Journal of Economic Perspectives*.

⁷⁰ Organisation de coopération et de développement économiques. (2021). *La productivité dans les PME et les grandes entreprises*. Extrait de OECDlibrary : <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/54337c24-en/index.html?itemId=/content/component/54337c24-en> (en anglais).

⁷¹ Ibid



Lorsque l'éloignement est directement pris en compte dans le modèle économétrique, il a une association fortement négative avec l'exportation et atténue le lien entre la présence au sein des collectivités autochtones et l'exportation.

L'association négative entre l'éloignement et l'exportation n'est pas surprenante, car les entreprises des collectivités éloignées sont moins connectées à l'infrastructure commerciale, sont séparées des marchés par une plus grande distance, ont un coût de transport plus élevé, et éprouvent plus de difficultés à accéder à la main d'œuvre en raison d'une plus faible densité démographique.

Ce qui intrigue tout de même c'est que, bien qu'elle soit réduite, l'association entre les entreprises communautaires et la faiblesse des chances d'exporter persiste même après avoir neutralisé les facteurs que sont l'éloignement, la vente en ligne, la région et le genre.

Au chapitre 2, nous avons examiné certaines caractéristiques des entreprises communautaires susceptibles d'expliquer cet écart, notamment les problèmes d'infrastructure, les différents modèles d'entreprise et les motivations, ainsi que les droits de propriété en vertu de la *Loi sur les Indiens*. Certaines difficultés que connaissent les entreprises communautaires et les exportateurs autochtones seront examinées plus en détail dans notre deuxième document.

Les causes de la relation négative qui existe entre l'implantation au sein d'une collectivité autochtone et l'exportation restent hypothétiques, ce qui met en évidence les lacunes de la bibliographie sur les difficultés auxquelles se heurtent les entreprises des collectivités autochtones. À titre d'exemple, ces facteurs peuvent être liés à la faiblesse des revenus et à la difficulté d'accéder au financement, faiblesse et difficulté qui peuvent être exacerbées dans les collectivités autochtones. Autre facteur possible : les entreprises autochtones ne visent pas nécessairement le profit seulement, ce qui les rendrait moins axées sur l'exportation.⁷³

Dans un prochain rapport, nous chercherons à mieux comprendre le tout en abordant les difficultés, surtout celles qui concernent l'exportation, auxquelles se heurtent les entreprises autochtones.

72 Durand-Moreau et al. (2022) constatent que les revenus les plus faibles parmi les peuples autochtones sont ceux des Premières Nations qui vivent dans les réserves.

73 Organisation de coopération et de développement économiques. (21 janvier 2020). Associer les communautés autochtones au développement régional au Canada. Extrait de [Examens de l'OCDE des politiques rurales | OECD iLibrary \(oecd-ilibrary.org\)](#).





Conclusions

Malgré une longue histoire de commerce autochtone, peu de chercheurs ont analysé en profondeur les caractéristiques particulières aux entreprises autochtones au Canada, et encore moins les habitudes d'exportation.

L'enquête menée sur les entreprises autochtones par Affaires mondiales Canada et le Conseil canadien pour l'entreprise autochtone est l'une des premières du genre à porter sur les expériences commerciales et d'exportation de plus de 2 600 entreprises autochtones.

L'enquête et l'analyse des données ont révélé que les entreprises autochtones pratiquent régulièrement l'exportation et font de cette pratique une partie importante de leur activité et de leur expansion économique.

Le présent cerne les caractéristiques et les activités qui influent sur la probabilité que les PME autochtones exportent. La vente en ligne multiplie par six les chances d'exporter. Dans le même temps, le fait d'être situé dans une région éloignée réduit de 65 % les chances d'exporter par rapport aux entreprises présentes en milieu urbain.

Si les PME autochtones situées dans des collectivités autochtones sont moins susceptibles d'exporter, cette caractéristique n'est pas aussi marquée lorsque l'on neutralise la vente en ligne et de l'éloignement.

Les conclusions du présent rapport mettent l'accent sur les besoins suivants :

1. Continuer à promouvoir l'exportation comme un moyen effectif de développer les économies autochtones au Canada et soutenir les entreprises autochtones déjà engagées sur les marchés internationaux afin de combler le déficit d'exportation.

Cette étude a mis en évidence un déficit d'exportation important : 7,2 % des PME autochtones exportent, alors que la moyenne nationale des PME est de 12,1 %. Compte tenu des avantages qui découlent de l'exportation, il convient de mieux comprendre les causes de cet écart et les mesures politiques et programmatiques nécessaires pour le combler.

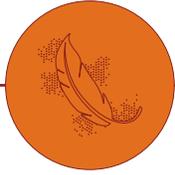
L'intérêt pour l'exportation est bien présent. Le présent rapport a révélé que les PME autochtones qui n'exportent pas sont quatre fois plus susceptibles de déclarer qu'elles ont l'intention de commencer à exporter (16,3 %) que la moyenne des PME canadiennes (3,8 %). Cet intérêt doit être exploité et les obstacles doivent être levés pour combler le fossé.

2. Tenir compte, lors de l'élaboration des politiques et des programmes, de la répartition particulière par secteur et par taille des PME autochtones.

Les résultats de l'enquête nationale révèlent certaines divergences importantes dans les caractéristiques des PME autochtones par rapport à la moyenne des PME au Canada. Il faut surtout saisir la réalité de l'exportation dans les secteurs où les PME autochtones sont concentrées, notamment les secteurs des ressources naturelles et les services, dont les arts, les divertissements, les loisirs, l'information et la culture.

Les entreprises autochtones ont une propension à l'exportation beaucoup plus faible dans certains secteurs qui sont généralement des secteurs d'exportation cruciaux au Canada, dont le commerce de gros, le transport et l'entreposage.

Nos travaux montrent que les grandes entreprises autochtones sont moins susceptibles d'exporter, ce qui contraste avec l'expérience des PME canadiennes dans leur ensemble. Les prochaines étapes importantes consisteraient à mieux comprendre la nature de ces différences.



3. Travailler avec les entreprises et les collectivités autochtones pour établir une intégration tangible sur le marché dans les pays indiqués comme étant des régions d'intérêt.

Les participants à la présente étude ont exprimé leur intérêt pour l'expansion et la poursuite de l'enracinement de leurs activités sur de nouveaux marchés à l'étranger. Bon nombre des pays cités par les répondants sont des pays avec lesquels le Canada a déjà conclu des accords commerciaux, voire de libre échange.

Ces accords peuvent être renforcés par une promotion commerciale au profit des entreprises autochtones qui visent les marchés des États Unis, de l'Europe, de l'Australie et d'autres pays comme étant un potentiel inexploité de croissance économique et de prospérité.

4. Une meilleure compréhension des besoins des entreprises autochtones situées dans des zones éloignées et dans des collectivités autochtones.

De nombreuses PME autochtones se trouvent dans des régions éloignées, loin des marchés internationaux, des grands marchés du travail, des transports et, dans certains cas, de l'infrastructure numérique. Cette étude a révélé que les entreprises de ces régions exportent moins, même lorsque des facteurs tels que le secteur et la taille sont neutralisés.

Notre prochaine étude se penchera plus en détail sur certains obstacles auxquels se heurtent les entreprises éloignées, mais nous savons déjà que la géographie joue un rôle important dans les activités commerciales et d'exportation des Autochtones.

5. Tirer les leçons des réussites obtenues par les PME autochtones détenues par des femmes et de leur importance dans le paysage des exportations et des affaires effectuées par les entreprises autochtones.

Les PME autochtones majoritairement détenues par des femmes montrent la voie au Canada lorsqu'il s'agit de combler les écarts entre les hommes et les femmes en matière d'entrepreneuriat et d'exportation. 39,3 % des PME exportatrices autochtones appartiennent majoritairement à des femmes, contre seulement 14,5 % des PME exportatrices de l'ensemble du Canada.

La réussite des femmes autochtones sur les marchés internationaux est un exemple dont il faut s'inspirer lorsqu'il s'agit d'élaborer des politiques visant à combler le fossé entre les hommes et les femmes au Canada en matière d'exportation et de promouvoir l'esprit d'entreprise chez les femmes.

Si le présent rapport met en lumière les caractéristiques et les activités d'exportation des entreprises autochtones, des études supplémentaires sont nécessaires pour mieux comprendre les difficultés auxquelles se heurtent les PME autochtones.

Notre rapport jette les bases de notre deuxième étude sur les PME autochtones, qui se penchera sur les obstacles auxquels elles se heurtent lorsqu'elles cherchent à exporter. Comme cela a déjà été mentionné, il s'agit du premier de deux rapports qui présentent les résultats de notre collaboration, notamment une enquête nationale auprès de 2 603 entreprises autochtones et des études de cas dans trois collectivités autochtones, complétées par des entretiens avec des responsables de Développement économique.

Le rapport suivant sera consacré à l'analyse des données recueillies lors des entretiens menés avec les entreprises autochtones, à la lumière des conclusions présentées dans le présent rapport.

Le second rapport sera également accompagné de recommandations, en matière de politiques, qui aideront à transformer certains résultats de l'enquête et des données recueillies lors des entretiens avec les collectivités en contenu utilisable par les gouvernements et les entreprises privées.





Bibliographie

Assemblée extraordinaire des Chefs de l'APN. (décembre 2021). *Soutien pour combler les lacunes en matière d'infrastructures d'ici 2030.* Extrait de l'Assemblée des Premières Nations : <https://www.afn.ca/wp-content/uploads/2021/12/DR-12-Support-for-Closing-the-Infrastructure-Gap-by-2030.pdf>

Ahmed, U. et Melin, H. (2017). *Technology-enabled Small Business Trade in Canada: New Evidence from eBay Marketplaces.* (S. Tapp, A. V. Assche, et R. Wolfe, Eds.) *Redesigning Canadian Trade Policies for New Global Realities*, VI.

Alasia, A., Bédard, F., Bélanger, J. et Guimond, E. (9 mai 2017). *Mesurer l'éloignement et l'accessibilité : Un ensemble d'indices pour les collectivités canadiennes.* Extrait de Statistique Canada : <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/18-001-x/18-001-x2017002-eng.html>

Bureau australien des statistiques. (21 juin 2022). *Estimates of Aboriginal and Torres Strait Islander Australians.* Extrait de <https://www.abs.gov.au/statistics/people/aboriginal-and-torres-strait-islander-peoples/estimates-aboriginal-and-torres-strait-islander-australians/latest-release>

Balcom, A. et Odunade, S. (2022). *L'indice de disponibilité de la large bande pour les communautés autochtones du Canada.* Ottawa : Statistique Canada et Services aux Autochtones Canada.

Bassirou, G., A. Lafrance-Cooke et J. Oyarzun. (22 décembre 2022). « *Caractéristiques des entreprises appartenant à des Autochtones* ». Extrait de Statistique Canada : <https://www150.statcan.gc.ca/n1/fr/pub/36-28-0001/2022012/article/00004-fra.pdf?st=vvmLWxyK>

Bassirou, G., Lafrance-Cooke, A. et Oyarzun, J. (24 novembre 2022). *Identification des propriétaires d'entreprises autochtones et des entreprises appartenant à des Autochtones.* Extrait de Statistics Canada : [Le Quotidien — Étude : Identification des propriétaires d'entreprises autochtones et des entreprises appartenant à des Autochtones \(statcan.gc.ca\)](https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/36-28-0001/2022012/article/00004-fra.pdf?st=vvmLWxyK)

Bélanger Baur, A. (2019). *Les petites et moyennes entreprises exportatrices appartenant à des Autochtones au Canada.* *Affaires mondiales Canada & Conseil canadien pour le commerce autochtone.* <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/inclusive-trade-commerce-inclusif/indigenous-autochtone/indigenous-sme-pme-autochtones.aspx?lang=fra>

Bernard, A. B., Jensen, B., Redding, S. J. et Schott, P. K. (2007). "Firms in International Trade" *Journal of Economic Perspectives*.

Bressette, C. R. (25 septembre 2018). *Commerce.* Extrait de Atlas des peuples autochtones du Canada : [Commerce | atlas des peuples autochtones du Canada.](https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/36-28-0001/2018001/article/00004-fra.pdf?st=vvmLWxyK)

Conseil canadien pour le commerce autochtone. (15 décembre 2022). *Leading Transformations : Indigenous Economic Development Corporations and the Post-COVID Recovery.* Extrait de <https://www.ccab.com/wp-content/uploads/2022/12/EDCs-Leading-Transformation-2022.pdf>

Conseil canadien pour les partenariats public-privé. (2016). *Les PPP : Comblent les lacunes en matière d'infrastructure des Premières Nations.* Extrait de http://www.pppcouncil.ca/web/pdf/first_nations_p3_report.pdf.



Musée canadien de l'histoire. Une présence autochtone : Nommer la terre. Consulté le 24 avril 2023. https://www.museedelhistoire.ca/cmc/exhibitions/aborig/fp/fpz2d_1f.html

Diochon, M., Mathie, A., Alma, E. et Issac, S. (2014). *L'entrepreneuriat chez les femmes des Premières Nations de la région de l'Atlantique.* Extrait de <https://www.apcinc.ca/wp-content/uploads/2020/06/FINALREPORT-EntrepreneurshipamongFirstNationsWomenApril2014.pdf>

Durand-Moreau, Q., Lafontaine, J. et Ward, J. (2022). "Work and health challenges of Indigenous people in Canada". *The Lancet*.

Flanagan, T. et Alcantara, C. (juillet 2022). *Individual Property Rights on Canadian Indian Reserves.* Extrait de The Fraser Institute : <https://www.fraserinstitute.org/sites/default/files/PropertyRightsonIndianReserves.pdf>

Foster, J. E., & Eccles, J. W. (23 juillet 2023). *Traite des fourrures au Canada*. | *l'Encyclopédie Canadienne* (thecanadianencyclopedia.ca).

Gouvernement du Canada. (2018). TCPS 2 (2018) – EPTC 2 (2018) - Chapitre 9 : Recherche impliquant les Premières Nations, les Inuits et les Métis du Canada. Extrait du Groupe en éthique de la recherche : *Énoncé de politique des trois conseils : Éthique de la recherche avec des êtres humains – EPTC 2 (2018) – Chapitre 9 : Recherche impliquant les Premières Nations, les Inuits ou les Métis du Canada* (ethics.gc.ca).

Gouvernement du Canada. (11 juillet 2019). *L'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM) - Résumé sur le commerce et les peuples autochtones* (international.gc.ca)

Hanson, E. (2009). *La Loi sur les Indiens.* Extrait de Indigenous foundations UBC: https://indigenousfoundations.arts.ubc.ca/the_indian_act/#:~:text=The%20Indian%20Act%20is%20a%20part%20of%20a%20long%20history.mainstream%20Canadian%20life%20and%20values.

Hensher, D. A. et Stopher, P. R. (1979). *Behavioural Travel Modelling.* Routledge Library Editions.

Hilton, C. A. (2021). *Indigenomics Taking a Seat at the Economic Table.* Gabriola Island : New Society Publishers.

Indigenous Corporate Training Inc. (5 juillet 2017). *Indigenous Trade Networks Thrived Long Before the Arrival of Europeans.* Extrait de <https://www.ictinc.ca/blog/indigenous-trade-networks-thrived-long-before-the-arrival-of-europeans> (en anglais)

Johnson, D. R. (2008, novembre). Utilisation des poids dans l'analyse des données d'enquête. Extrait de The Pennsylvania State University : https://pages.nyu.edu/jackson/design_of_social_research/Readings/Johnson%20-%20Introduction%20to%20survey%20weights%20%28PRI%20version%29.pdf

Joseph, B. (2018). *21 Things You May Not Know About the Indian Act: Helping Canadians Make Reconciliation with Indigenous Peoples a Reality.* Indigenous Relations Press.

Conseil consultatif des terres. (1996). *Accord-cadre.* Extrait de L'Accord-cadre • [Centre de ressources sur la gestion des terres des Premières Nations \(CR\) \(labrc.com\)](http://Centre de ressources sur la gestion des terres des Premières Nations (CR) (labrc.com)).





Conseil national de développement économique des Autochtones. (10 juin 2019). *Le Conseil national de développement économique des Autochtones.* Extrait de <http://www.naedb-cndea.com/wp-content/uploads/2019/06/NIEDB-2019-Indigenous-Economic-Progress-Report.pdf>

Stratégie économique nationale pour les Autochtones. (2022). *Stratégie économique nationale pour les Autochtones au Canada.* Extrait de [NIES_French_FullStrategy_2.pdf](#) (nistrategy.ca).

Organisation de coopération et de développement économiques. (21 janvier 2020). *Associer les communautés autochtones au développement régional au Canada.* Extrait de : *Examens de l'OCDE des politiques rurales* | OECD iLibrary (oecd-ilibrary.org).

Organisation de coopération et de développement économiques. (2021). *La productivité dans les PME et les grandes entreprises.* Extrait de OECD iLibrary : <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/54337c24-en/index.html?itemId=/content/component/54337c24-en> (en anglais).

Oxner, M., LaBillois, T., McMillan, J., Price, S. et Weaving, C. (2020). *Indigenous Women in Business in Atlantic Canada.* Extrait de : https://www.apcfn.ca/wp-content/uploads/2020/12/Indigenous-Women-in-Business-in-Atlantic-Canada-October-31-2020-FINAL_compressed.pdf

Centre de recherche Pew. (26 janvier 2018). Extrait de *How different weighting methods work* : <https://www.pewresearch.org/methods/2018/01/26/how-different-weighting-methods-work/>

Sekkel, J., et Wang, W. (2023). Résumé de « Comblent l'écart entre les sexes dans le secteur de l'exportation : utiliser les données relatives aux entreprises au Canada pour mesurer la réussite à l'exportation des femmes », une présentation au Congrès mondial du commerce de l'OMC sur l'égalité des genres (décembre 2022). Ottawa : *Affaires mondiales Canada.* Extrait de <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/economist-economiste/analysis-analyse/executive-summary-resume.aspx?lang=fra>

Statistique Canada. (23 juillet 2018). " Les langues autochtones au Canada ". Extrait de https://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2011/as-sa/98-314-x/98-314-x2011003_3-fra.cfm

Statistique Canada. (21 juin 2018). *Profil de la population autochtone, Recensement de 2016.* Extrait de <https://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2016/dp-pd/abpopprof/about-apos/tab-inuit-inuite.cfm?LANG=E>

Statistique Canada. (3 avril 2020). *Indice d'éloignement.* Extrait de <https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/catalogue/17260001>

Statistique Canada. (17 novembre 2021). *Résidence dans une réserve ou hors réserve.* Extrait de [Dictionnaire, Recensement de la population, 2021 – Résidence dans une réserve ou hors réserve \(statcan.gc.ca\).](#)

Statistique Canada. (21 septembre 2022). *Premières Nations, Métis et Inuits au Canada.* Extrait de [Premières Nations, Métis et Inuit au Canada \(statcan.gc.ca\).](#)

Statistique Canada. (2022). *Enquête sur le financement et la croissance des PME.* Extrait de <https://www150.statcan.gc.ca/n1/daily-quotidien/220302/dq220302b-cansim-eng.htm>



Statistique Canada. (2 mars 2022).

Tableau 33-10-0449-01. *Exportations réalisées par les petites et moyennes entreprises.* Extrait de [Exportations réalisées par les petites et moyennes entreprises \(statcan.gc.ca\)](#).

Statistique Canada. (2 mars 2022).

Tableau : 33-10-0452-01. *Intentions d'expansion des petites et moyennes entreprises vers de nouveaux marchés.* Extrait de [Intentions d'expansion des petites et moyennes entreprises vers de nouveaux marchés \(statcan.gc.ca\)](#).

Statistique Canada. (21 septembre 2022).

Le Quotidien - La population autochtone continue de croître et est beaucoup plus jeune que la population non autochtone, malgré un ralentissement de son rythme de croissance. Extrait de [Le Quotidien — La population autochtone continue de croître et est beaucoup plus jeune que la population non autochtone, malgré un ralentissement de son rythme de croissance \(statcan.gc.ca\)](#).

Stats NZ Tataurangi Aotearoa (septembre 2020).

<https://www.stats.govt.nz/news/ethnic-group-summaries-reveal-new-zealands-multicultural-make-up/>

Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) (2020).

Rapport de surveillance des communications. Extrait du CRTC : <https://crtc.gc.ca/pubs/cmr2020-en.pdf>

La Loi sur les Indiens (1876).

Le Conseil national de développement économique des Autochtones. (10 juin 2019).

Le Conseil national de développement économique des Autochtones. Extrait de http://www.naedb-cndea.com/reports/naedb-report_reconciliation_27_7_billion.pdf

Nations Unies (2007).

Déclaration des Nations Unies sur les droits des peuples autochtones. Extrait de la Déclaration des Nations Unies sur les droits des peuples autochtones : [UNDRIP_F_web.pdf](#)

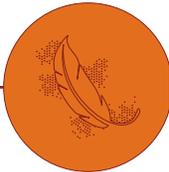
U.S. Census Bureau (novembre 2022)

<https://www.census.gov/newsroom/stories/native-american-heritage-day.html>

Wagner, J. (2007).

Exports and productivity : a survey of the evidence. *The World Economy.*





Annexe

Partie 1A : Comparaison de l'étude 2019 et de la présente étude

La manière dont les deux enquêtes ont été conçues et dont leurs buts et objectifs diffèrent mérite d'être examinée.

Le tableau ci dessous présente certaines différences et contraintes importantes qui caractérisent les méthodes de recherche employées dans les rapports de 2019 et de 2023.

	Source des données		Incidence sur la collecte de données
	Caractéristiques du rapport de 2019	Caractéristiques du rapport de 2023	
Taille de l'échantillon	Environ 1 100 répondants, dont près de 650 PME (selon les données d'enquête recueillies en 2015).	Environ 2 600 répondants, dont 1 670 PME (selon les données d'enquête recueillies en 2021).	L'effort qu'on a fait pour fournir des estimations plus précises sur les entreprises autochtones se voit dans la taille, plus importante, de l'échantillon.
Cadre d'échantillonnage	L'enquête a été principalement distribuée à des registres d'entreprises publiés qui contiennent généralement des entreprises matures, bien établies et présentes en ligne.	L'enquête a été distribuée à un plus grand nombre de propriétaires d'entreprises autochtones à tous les stades de leur parcours entrepreneurial. En outre, les exportateurs autochtones ont été spécifiquement ciblés.	L'échantillon de l'enquête de 2021 comprenait deux bases de données supplémentaires préparées par le CCEA pour compléter la liste qu'on a sur la population disponible. Il s'agit notamment de sources publiques et d'annuaires plutôt modestes et communautaires.
Formulation des questions	La question que nous avons posée pour évaluer la propension à exporter était ambiguë dans sa formulation (« dans lequel des endroits suivants votre entreprise a-t-elle eu des clients » et « dans des pays autres que le Canada »), ce qui aurait pu conduire à des interprétations et des résultats différents sur la définition de l'exportation. Il convient de noter que les exportateurs autochtones n'étaient pas la cible principale de cette enquête.	Celle-ci a posé aux répondants des questions plus précises sur leurs activités d'exportation en 2020.	Il est fréquent que les entreprises autochtones et non autochtones répondent « non » à la question de savoir si elles exportent, même si elles vendent en réalité des biens et des services à l'étranger, ce qui peut réduire les estimations de la propension à exporter. Cependant, l'avantage de poser des questions sur l'exportation dans l'enquête de 2021 est que ces questions ont été conçues pour permettre des comparaisons nationales avec les moyennes canadiennes globales, ce qui nous permet de mieux comprendre le vécu des Autochtones en matière d'exportation dans le contexte canadien.

Partie 2A : Robustesse et adéquation



Plusieurs approches visant à garantir la robustesse et la qualité de l'ajustement sont appliquées tout au long de cette étude. Tout d'abord, le facteur d'inflation de la variance (FIV) est déterminé pour découvrir les cas de multicollinéarité entre les variables indépendantes dans le modèle complet.⁷⁴

En général, on considère qu'un FIV supérieur à 5 est problématique, car il indique une multicollinéarité dans le modèle. Pour toutes les variables indépendantes du modèle complet, on observe un FIV inférieur à 5. Par conséquent, la multicollinéarité n'est pas considérée comme étant un problème important dans le modèle de régression.

Contrairement à l'analyse descriptive menée au chapitre 2, les pondérations de l'enquête ne sont pas appliquées au modèle de régression dans nos principaux résultats.⁷⁵ En effet, la pondération des ensembles de données risque de réduire la précision des résultats; ce risque est plus grand dans les ensembles de données dont la taille de l'échantillon est modeste.

Pour garantir la robustesse des résultats, le tableau 4A en annexe présente les résultats du modèle de régression complet en appliquant les pondérations de l'enquête. Les résultats du modèle complet pondéré sont similaires à ceux du modèle complet non pondéré en ce sens que les principales conclusions restent valables.

Pour mesurer l'adéquation du modèle, la valeur moyenne quadratique ajustée de McFadden est calculée dans le modèle.⁷⁶ Il est généralement admis qu'une valeur comprise entre 0,2 et 0,4 indique une excellente adéquation du modèle pour les régressions logistiques.⁷⁷ Dans le modèle toutes caractéristiques confondues du tableau 1, nous observons une valeur moyenne quadratique ajustée de McFadden de 0,29, ce qui indique une très bonne adéquation du modèle. En outre, nous observons que cette valeur augmente au fur et à mesure que des variables libres sont ajoutées au modèle des colonnes 1 à 4.

Cela indique que chaque nouvelle variable libre améliore le pouvoir explicatif du modèle, la justifiant dans la régression.⁷⁸

⁷⁴ La colinéarité multiple se produit lorsque les variables sont fortement corrélées entre elles. Elle pose un problème car elle compromet la signification statistique des variables, ce qui conduit à des résultats inexacts.

⁷⁵ La méthodologie de pondération a été conçue et calculée par Big River Analytics. Elle s'appuie sur des sources telles que le Registre des entreprises pour garantir que les pondérations permettent à l'échantillon de refléter au mieux les caractéristiques réelles des entreprises autochtones.

⁷⁶ Le R au carré de McFadden est défini comme étant égal à un moins la valeur du logarithme de la vraisemblance du modèle ajusté (LLM_{full}), divisé par le logarithme de la vraisemblance du modèle nul, à l'origine seulement ($LLM_{intercept}$). Si le modèle ajusté ne prédit pas mieux le résultat que le modèle nul, la valeur de (LLM_{full}), sera similaire à la valeur de ($LLM_{intercept}$) ce qui aurait pour conséquence que le ratio de ($\frac{LLM_{full}}{LLM_{intercept}}$) sera proche de un, et la valeur du R au carré de McFadden sera proche de zéro. Dans le modèle R au carré ajusté, un terme de pénalité pour le nombre de régresseurs, K, est introduit. Ce terme pénalise les modèles comportant un trop grand nombre de prédicteurs en encourageant l'inclusion des seuls régresseurs qui améliorent l'ajustement. Nous arrivons ainsi à l'équation suivante :

$$McFadden's \text{ adjusted } R^2 = 1 - \frac{LLM_{full} - K}{LLM_{intercept}}$$

⁷⁷ Hensher, D. A. et Stopher, P. R. (1979). Behavioural Travel Modelling. Routledge Library Editions.

⁷⁸ Dans le modèle toutes caractéristiques avec contrôles par région et par genre du tableau 2, la valeur du R au carré ajusté de McFadden est de 0,4. Toutefois, étant donné que le nombre d'observations diminue de manière importante avec l'inclusion de la variable du genre, on ne peut pas conclure que ce modèle a un pouvoir explicatif plus élevé que le modèle toutes caractéristiques du tableau 1.





Partie 3A : Méthode de l'indice d'éloignement

Pour saisir les effets de la proximité géographique et de la densité démographique sur les résultats socio économiques et sanitaires, Statistique Canada a mis au point un indice d'éloignement des collectivités. L'indice d'éloignement est construit à l'échelle de la subdivision de recensement.⁷⁹

Pour relier les indices d'éloignement aux entreprises de notre enquête, nous utilisons le fichier de conversion des codes postaux de Postes Canada et de Statistique Canada. Cela nous permet de relier les codes postaux de notre enquête aux subdivisions de recensement et, en fin de compte, à l'indice d'éloignement.

Pour atténuer les situations où les codes postaux relèvent de plus d'une subdivision de recensement, nous calculons et attribuons à l'entreprise en question l'indice moyen d'éloignement dans toutes les subdivisions de recensement en question.

Partie 4A : Usage de données pondérées

Tout au long de l'analyse descriptive du présent rapport, des pondérations d'enquête sont appliquées aux données. La pondération est une technique statistique qui vise à atténuer le biais de sélection en modifiant les données brutes de l'enquête de manière à ce qu'elles correspondent mieux aux caractéristiques de la population étudiée.

À moins d'un échantillonnage aléatoire parfait, les enquêtes peuvent introduire un biais de sélection dans l'ensemble des données, compliquant la compréhension avec précision de la population cible.

Exemple de biais de sélection dans une enquête : un conseil d'entreprises mène une enquête; or les entreprises concernées par le conseil sont plutôt les grandes entreprises de la collectivité. Dans ce cas, les données indiqueraient de manière inexacte que la taille moyenne des entreprises du groupe est supérieure à la moyenne réelle.

Dans le cadre de notre étude, les participants à l'enquête ont été tirés de la base de données du CCEA sur les entreprises autochtones, et de ressources communautaires telles que les registres d'entreprises, des répertoires locaux et des campagnes de médias sociaux.

On a bien essayé d'atteindre un éventail diversifié d'entreprises autochtones en recrutant des participants de différentes sources, mais les entreprises difficiles à atteindre (dont les entreprises éloignées) ne sont pas nécessairement bien prises en compte; ainsi, des biais de sélection peuvent subsister.

En fin de compte, si les pondérations sont correctement estimées, des estimations plus précises de la population réelle peuvent être obtenues de l'enquête.

L'un des risques que présente la pondération des données est que celles-ci soient mal estimées, ce qui peut entraîner divers problèmes. Par exemple, une pondération inexacte peut entraîner une surreprésentation de certains groupes démographiques et introduire involontairement un biais supplémentaire dans l'ensemble de données.

La population et la répartition réelles des entreprises autochtones au Canada étant inconnues, la méthode de pondération risque de surreprésenter ou de sous-représenter les caractéristiques des entreprises autochtones. Big River Analytics a pris soin d'appliquer une pondération de type « meilleur de sa catégorie ». Les résultats de l'enquête sont précis à plus ou moins 1,9 point de pourcentage à un degré de confiance de 95 %.

⁷⁹ Alasia, A., Bédard, F., Bélanger, J., & Guimond, E. (9 mai 2017). « Mesurer l'éloignement et l'accessibilité : Un ensemble d'indices applicables aux collectivités canadiennes. » Extrait de Statistique Canada : <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/18-001-x/18-001-x2017002-fra.htm>.



L'enquête nationale a été pondérée par Big River Analytics à l'aide d'une méthode itérative du quotient. Cette méthode utilise des variables dont la répartition au sein de la population est connue et ajuste itérativement les poids pour chaque observation jusqu'à ce que la répartition de l'échantillon de l'enquête s'aligne sur la population pour ces variables. Ce processus est répété jusqu'à ce que toutes les répartitions pondérées des observations de l'enquête s'alignent sur celles des variables connues.⁸⁰ Le modèle de pondération de notre enquête utilise les paramètres connus de la population pour les classifications sectorielles nord américaines, la région, la taille de l'entreprise et la présence ou non dans une collectivité autochtone, en utilisant le Registre des entreprises du Canada.

L'une des faiblesses de cette méthode est qu'il n'existe actuellement aucun registre complet des entreprises autochtones au Canada et qu'on ne peut donc garantir que les données ont été pondérées en fonction des entreprises autochtones.

À la suite de notre exercice de pondération, Statistique Canada a publié des estimations sur la population des entreprises autochtones en utilisant des données administratives et des imputations pour 30 % de la population.⁸¹ Une analyse plus approfondie serait nécessaire pour comparer nos pondérations aux résultats de cette étude.

Contrairement à l'analyse descriptive menée aux chapitres 2 et 3, les pondérations de l'enquête ne sont pas appliquées au modèle de régression du chapitre 4. En effet, la pondération des ensembles de données dans les régressions statistiques risque de réduire l'efficacité des résultats et d'entraîner une hausse des variances d'échantillonnage, des écarts types et des écarts moyens quadratiques.

Il existe une autre façon de neutraliser le biais dans l'analyse non pondérée : inclure dans les modèles des variables indépendantes qui tiennent compte du plan d'échantillonnage disproportionné, comme la taille de l'entreprise. Nous décidons donc de réduire le risque de perte d'efficacité dans le travail économétrique en utilisant l'échantillon non pondéré, et nous visons à minimiser les biais en neutralisant les facteurs qui pourraient entraîner des répartitions disproportionnées dans l'échantillon.

⁸⁰ Centre de recherche Pew. (26 janvier 2018). Extrait de Comment fonctionnent les différentes méthodes de pondération : <https://www.pewresearch.org/methods/2018/01/26/how-different-weighting-methods-work/>.

⁸¹ Bassirou, G., Lafrance-Cooke, A. & Oyarzun. (24 novembre 2022). « Identification des propriétaires d'entreprises autochtones et des entreprises appartenant à des Autochtones. » Extrait de Statistique Canada <https://www150.statcan.gc.ca/n1/fr/pub/11-633-x/11-633-x2022008-fra.pdf?st=Uy-3RxnH>. PDF. Pages 7-8.

⁸² Johnson, D. R. (novembre 2008). *Using Weights in the Analysis of Survey Data*. Extrait de The Pennsylvania State University : <https://pages.nyu.edu/jackson/design.of.social.research/Readings/Johnson%20-%20Introduction%20to%20survey%20weights%20%28PRI%20version%29.pdf> (en anglais).



Tableau 1A

Taille des entreprises par échantillon total et statut d'exportation (nombre d'observations et pourcentage)⁸³

Taille de l'entreprise	Total de l'échantillon		Non exportatrices		Exportatrices	
	Nombre	Pourcentage de l'ensemble des entreprises; pourcentage des PME*	Nombre	% de l'échantillon	Nombre	% de l'échantillon
Toutes les entreprises**	2381	100	2188	91,9	193	8,1
Sans employés	783	33,6	693	88,5	90	11,5
500+ employés	7	0,3	6	85,7	1	14,3
PME	1537	64,6	1436	93,4	101	6,6
1-4 employés	467	30,4	424	90,8	43	9,2
5-19 employés	681	44,3	641	94,1	40	5,9
20-99 employés	332	21,6	318	95,8	14	4,2
100-499 employés	57	3,7	53	93,0	4	7,0

*Les pourcentages pour les entreprises sans salariés, les entreprises de plus de 500 employés et les PME sont exprimés en pourcentage du nombre total d'entreprises. Les pourcentages pour les tranches d'effectifs de 1 à 499 sont exprimés en pourcentage de l'ensemble des PME.

**Veuillez noter qu'il y a 2 381 entreprises au total dans l'échantillon; cependant, les totaux par taille d'entreprise n'égalent pas ce nombre, car 53 observations manquent à cause de la non consignation de la taille de l'entreprise.

83 Les chiffres indiqués dans ce tableau diffèrent de ceux indiqués dans la section 1.2 À propos des données, car l'ensemble de données original, *Enquête sur les entreprises autochtones*, a été fusionné avec les données de l'indice d'éloignement de Statistique Canada en utilisant les codes postaux. Les entreprises sans code postal ont donc été traitées comme des données manquantes et exclues de l'ensemble de données aux fins de l'analyse économétrique.

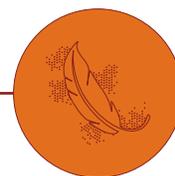
Tableau 2A

Caractéristiques des PME par échantillon total et par statut d'exportation (nombre d'observations et pourcentage)

Caractéristiques de l'entreprise	Total de l'échantillon		Non-exportateurs		Exportatrices	
	Nombre	Pourcentage du total des répondants pour chaque caractéristique	Nombre	Pourcentage de non-exportatrices en catégorie	Nombre	Pourcentage d'exportatrices en catégorie
Secteur*	1527		1427	93,5	100	6,5
Hébergement et restauration	163	10,7	158	96,9	5	3,1
Services de soutien administratif, de gestion des déchets et d'assainissement	19	1,2	17	89,5	2	10,5
Agriculture, sylviculture, pêche et chasse	76	5,0	70	92,1	6	7,9
Arts, spectacles et loisirs	86	5,6	72	83,7	14	16,3
Bâtiment	221	14,5	221	100,0	0	0,0
Services éducatifs	50	3,3	49	98,0	1	2,0
Finance et assurance	20	1,3	18	90,0	2	10,0
Soins de santé et assistance sociale	99	6,5	95	96,0	4	4,0
Information et culture	39	2,6	37	94,9	2	5,1
Gestion des sociétés et des entreprises	17	1,1	17	100,0	0	0,0
Fabrication	61	4,0	36	59,0	25	41,0
Exploitation minière, carrières et extraction d'hydrocarbures	84	5,5	80	95,2	4	4,8
Autres services (hors administration publique)	90	5,9	88	97,8	2	2,2
Services professionnels, scientifiques et techniques	106	6,9	95	89,6	11	10,4
Administration publique	24	1,6	23	95,8	1	4,2
Immobilier, location et crédit-bail	20	1,3	20	100,0	0	0,0
Commerce de détail	235	15,4	219	93,2	16	6,8
Transport et entreposage	67	4,4	64	95,5	3	4,5
Services publics	38	2,5	38	100,0	0	0,0
Commerce de gros	12	0,8	10	83,3	2	16,7
Taille de l'entreprise	1537		1436	93,4	101	6,6
1-4 employés	467	30,4	424	90,8	43	9,2
5-19 employés	681	44,3	641	94,1	40	5,9
20-99 employés	332	21,6	318	95,8	14	4,2
100-499 employés	57	3,7	53	93,0	4	7,0

Suite à la page suivante...

*Veuillez noter que les totaux par catégorie ne correspondent pas au nombre total de PME, car il manque des données.



Caractéristiques de l'entreprise	Total de l'échantillon		Non-exportateurs		Exportatrices	
	Nombre	Pourcentage du total des répondants pour chaque caractéristique	Nombre	Pourcentage de non-exportatrices en catégorie	Nombre	Pourcentage d'exportatrices en catégorie
Collectivité autochtone*	1527		1426	93,4	101	6,6
À l'extérieur	662	43,4	598	90,3	64	9,7
À l'intérieur	865	56,6	828	95,7	37	4,3
Vente en ligne*	1486		1389	93,5	97	6,5
Pas de vente en ligne	1058	71,2	1031	97,4	27	2,6
Oui vente en ligne	428	28,8	358	83,6	70	16,4
Indice d'éloignement*	1526		1427	93,5	99	6,5
Urbaine	345	22,6	305	88,4	40	11,6
Semi-connectée	619	40,6	582	94,0	37	6,0
Éloignée	562	36,8	540	96,1	22	3,9
Région	1537		1436	93,4	101	6,6
Atlantique	130	8,5	125	96,2	5	3,8
Colombie-Britannique	219	14,2	202	92,2	17	7,8
Ontario	284	18,5	265	93,3	19	6,7
Prairies	541	35,2	500	92,4	41	7,6
Québec	268	17,4	253	94,4	15	5,6
Territoires	95	6,2	91	95,8	4	4,2
Genre des propriétaires*	1156		1065	92,1	91	7,9
Détenues majoritairement par des hommes ou à parts égales entre les femmes et les hommes	786	68,0	728	92,6	58	7,4
Détenues majoritairement par des femmes (51 % et plus)	370	32,0	337	91,1	33	8,9

*Veuillez noter que les totaux par catégorie ne correspondent pas au nombre total de PME, car il manque des données.

Tableau 3A

Exemples de catégories d'indices d'éloignement

Indice d'éloignement	Pourcentage d'éloignement*	Exemples
Urbaine	[0-15]	Toronto, Montréal, Vancouver, Ottawa, Calgary, Winnipeg
Semi connectée	(15-40]	Belleville, Saskatoon, Timmins, Thunder Bay, Whitehorse
Éloignée	(40-100]	Yellowknife, Gander, Happy Valley Goose Bay, Iqaluit, Igloolik, Arctic Bay

* L'accolade indique que le pourcentage est exclu de l'intervalle, tandis que le crochet indique que le pourcentage est compris dans l'intervalle.

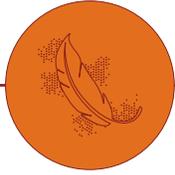


Tableau 4A

Résultats du modèle de régression logistique pondérée sur la probabilité d'exporter des PME autochtones, présentés sous forme de rapports de cotes (la variable dépendante étant le fait que l'entreprise ait exporté ou non en 2020)

	(1) Modèle pondéré de toutes les caractéristiques
Point d'interception	0,01*** (0,71)
Secteur	
Administration et fourniture de biens et services publics	3,97* (0,75)
Agriculture, sylviculture, pêche et chasse	8,06* (0,89)
Arts, spectacles et loisirs	6,92* (0,75)
Soins de santé et assistance sociale	4,57* (0,91)
Secteurs à forte intensité de logistique et d'infrastructure	0,97 (0,85)
Services de gestion et autres services fondés sur la connaissance	0,88 (0,86)
Fabrication	39,21*** (0,71)
Exploitation minière, carrières et extraction d'hydrocarbures	1,61 (1,97)
Services professionnels, scientifiques et techniques	2,66 (0,72)
Commerce de détail	5,92* (0,70)
Taille de l'entreprise	
5-19 employés	1,10 (0,30)
20-99 employés	0,36* (0,58)
100-499 employés	0,91 (0,77)
Autres caractéristiques de l'entreprise	
Au sein de la collectivité autochtone	0,54* (0,30)
Vente en ligne	8,36*** (0,30)
Éloignement	
Semi-connectée	0,86 (0,31)
Éloignée	0,28** (0,44)
Observations	1457
Valeur moyenne quadratique ajustée de McFadden	n.a.

Degré d'importance en pourcentages 0,1 % « *** » 1 % « ** » 5 % « * » 10 % « • »



Canada

Canadian Council for
ABORIGINAL
BUSINESS

