

Les petites et moyennes entreprises exportatrices appartenant à des Autochtones au Canada



Une publication conjointe du Le Bureau de l'économiste en chef d'Affaires mondiales Canada et du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone

Canada

Conseil canadien pour
L'ENTREPRISE
AUTOCHTONE 

Audrey Ann Bélanger Baur, Auteure principale, Économiste
Le Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

Brittney Sault, Conseillère stratégique, Gestionnaire de projet
Conseil canadien pour l'entreprise autochtone

Remerciements

Le Bureau de l'économiste en chef (BEC) d'Affaires mondiales Canada (AMC) et Le Conseil canadien pour l'entreprise autochtone (CCEA) expriment leur profonde reconnaissance et leur gratitude à ceux qui ont participé à l'élaboration du présent rapport. Ce rapport a été produit grâce aux efforts collaboratifs du Bureau de l'économiste en chef d'Affaires mondiales Canada et du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone. Marie-France Paquet, Économiste en Chef de BEC d'AMC, et Max Skudra, Directeur de la recherche et des relations gouvernementales du CCEA souhaitent exprimer leur grande appréciation à ceux impliqués dans le développement du rapport.

La préparation du rapport a été coordonnée par Audrey Ann Bélanger Baur, auteure principale, économiste, responsable de la recherche sur le commerce inclusif, Division de l'analyse commerciale et économique du BEC d'AMC, en partenariat avec Brittney Sault, conseillère stratégique, gestionnaire de projet du CCEA. Le CCEA a collaboré étroitement avec le Dr. Ken Coates, Chaire de recherche en innovation régionale à l'École supérieure de politique publique Johnson-Shoyama, de l'Université de la Saskatchewan, pour identifier des études de cas afin de supporter l'analyse qualitative. L'auteur est aussi reconnaissant auprès de ses collègues dans le Bureau de l'économiste en chef pour leur support à la révision du rapport et, notamment, à Chuang (Kevin) Jiang, Économiste junior, BEC d'AMC qui a fait une vérification complète de toutes les données présentées dans le rapport. Merci aussi à tous les participants de la présentation interministérielle du 14 mars 2019 pour la rétroaction apportée. Finalement, une mention spéciale est due au Centre des projets spéciaux sur les entreprises et la division de l'analyse économique de Statistique Canada pour leur assistance à calculer des statistiques spéciales de l'Enquête sur le financement et la croissance des PME, ainsi que la révision de l'annexe.

La conception graphique et la mise en page ont été élaborées par Design De Plume.

Veillez citer cette publication comme suit :

Bélanger Baur, A., 2019, *Les petites et moyennes entreprises exportatrices appartenant à des Autochtones au Canada*, Affaires mondiales Canada & Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

Date de publication originale
21 juin 2019



Cet ouvrage est publié sous la responsabilité conjointe d'Affaires mondiales Canada et du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone. Les opinions exprimées et les arguments exposés dans la présente ne reflètent pas nécessairement le point de vue officiel du gouvernement du Canada.

Table des Matières

Sommaire	4
Introduction	5
I. Données et Définitions	6
II. Objectifs de développement durable	8
L'économie et les activités commerciales autochtones	10
I. Entrepreneurs autochtones	11
II. PME appartenant à des Autochtones	14
III. Réussites et défis	15
PME autochtones exportatrices	16
I. Marchés de destination	17
II. Caractéristiques des entreprises	20
a. Taille des entreprises	20
b. Industrie de l'exploitation	22
c. Géographie	25
d. Âge de l'entreprise	28
III. Caractéristiques du propriétaire	29
a. Identité autochtone	29
b. Niveau de scolarité	30
c. Expérience de gestion	31
d. Plan d'affaires	32
IV. Obstacles à la croissance	33
V. Internet et médias sociaux	36
Conclusion	37
Annexe	38
Bibliographie	52





Sommaire

Ce rapport examine les caractéristiques des petites et moyennes entreprises (PME) autochtones qui font du commerce international et cerne les possibilités à améliorer la conception des politiques et des programmes fédéraux pour appuyer le rendement des entreprises autochtones sur les marchés internationaux. L'exportation est l'une des caractéristiques principales utilisées pour évaluer le rendement, car les entreprises sont confrontées à de nombreux défis lorsqu'elles tentent d'entrer sur les marchés étrangers. Pour les entreprises autochtones qui opèrent dans une petite économie ouverte comme le Canada, l'internationalisation peut être une stratégie importante pour la croissance et le succès des entreprises.

Le présent rapport est motivé par cette stratégie de croissance, à laquelle de nombreux ministères contribuent, ainsi que par la participation et l'inclusion dans le commerce international de toutes les entreprises canadiennes pour une croissance durable¹. Le Bureau de l'économiste en chef (BEC) d'Affaires mondiales Canada (AMC) s'est associé au Conseil canadien pour l'entreprise autochtone (CCEA) et a utilisé les données uniques qu'il a recueillies, c'est-à-dire les résultats du sondage auprès des entrepreneurs autochtones vivant dans les réserves et hors réserve, pour les analyser.

La recherche du CCEA définit l'économie autochtone au Canada au moyen d'un registre de 10 000 entreprises autochtones. Cette étude s'appuie sur les données d'un échantillon de 1 101 entrepreneurs autochtones, dont près de 650 propriétaires de PME autochtones.

Les conclusions principales du présent rapport, fondées sur les données, sont les suivantes :

- Environ 24,4 % des PME autochtones exportent;
- Plus d'une PME autochtone sur cinq exporte aux États Unis et plus d'une sur sept vend à l'étranger ailleurs qu'aux États Unis;
- Un niveau d'études supérieures du propriétaire autochtone est lié à une plus grande tendance à l'exportation;
- Les propriétaires de PME autochtones ayant, en moyenne, au moins cinq ans d'expérience en gestion ont davantage tendance à accéder aux marchés internationaux;
- Les PME autochtones exportatrices invoquent comme obstacles important à la croissance des problèmes de financement et de connectivité (liés à l'Internet et à l'infrastructure) plus souvent que les PME autochtones non-exportatrices; et
- L'utilisation des médias sociaux par les propriétaires de PME autochtones semble être l'un des facteurs principaux appuyant leur internationalisation.

Les données suggèrent également que de nombreux propriétaires de PME autochtones ont trouvé des moyens créatifs de surmonter les obstacles imposés par les désavantages géographiques. Plus important encore, ce projet souligne l'intensité de l'engagement des Autochtones dans l'économie nationale et le désir des entreprises autochtones d'étendre leurs activités internationalement.

¹ Le gouvernement du Canada offre un certain nombre de services pour appuyer les entreprises canadiennes qui souhaitent exporter ou élargir leur marché tels que le [Service des délégués commerciaux](#) d'Affaires mondiales Canada, [Exportation et développement Canada](#), et d'autres ministères et agences, en plus des services fournis par les [provinces et les territoires](#).



Introduction

Les moyens de subsistance, les conditions économiques et les contributions au produit intérieur brut (PIB) canadien des peuples autochtones sont devenus des sujets de recherche d'un grand intérêt au Canada au cours de la dernière décennie.

À l'échelle nationale, il existe de nombreuses preuves que le succès des PME est un élément clé de la croissance économique durable et de la diversification commerciale, tant en termes de produits que de géographie. À l'heure actuelle, on en sait relativement peu sur les Autochtones et les entreprises qu'ils gèrent. Bien qu'un certain nombre d'études de cas d'entreprises autochtones aient récemment été publiées, il en reste encore beaucoup à faire pour dresser un portrait de l'économie autochtone fondé sur les données. Cette publication au sujet des PME appartenant à des Autochtones, notamment en ce qui concerne leurs activités d'exportation et les caractéristiques des exportateurs, utilise des statistiques nationales originales et aussi comparables que possible. Les conclusions appuieront l'innovation en matière de politiques publiques et de programmes fédéraux afin d'encourager le commerce autochtone et les initiatives connexes des petites entreprises.

Pendant de nombreuses années, le développement des entreprises autochtones s'est concentré sur les débouchés locaux : magasins de vente au détail, stations-service, hôtels, services touristiques, entreprises de construction et entreprises à vocation communautaire. Au cours des dernières années, les entreprises autochtones ont pris de l'expansion dans l'exploitation minière, les entreprises de transport, les compagnies aériennes, les services professionnels, les casinos, les grands hôtels de destination, les projets immobiliers résidentiels, la production de cannabis et plusieurs autres entreprises. Mais comme les entreprises canadiennes dans leur ensemble s'en rendent compte, ce pays offre une plateforme de développement commercial relativement restreinte. Nouer des liens avec d'autres marchés, principalement aux États-Unis, mais de plus en plus en Europe et en Asie aussi, élargit les possibilités de croissance de l'entreprise. Les entreprises autochtones ont pris des mesures importantes, mais souvent préliminaires dans ces domaines prometteurs.

La taille et la diversité de l'économie d'entreprise autochtone au Canada sont beaucoup plus grandes qu'il n'est généralement cru : leurs opérations actuelles représentent des milliards de dollars en opérations annuelles et ces entreprises comptent des milliers

d'employés et un des taux de croissance les plus élevés au pays². La littérature économique indique que les entreprises exportatrices sont plus prospères que les entreprises non-exportatrices. En général, elles sont plus productives, ont des revenus plus élevés et font des investissements plus importants dans la recherche et le développement (R&D). Les entreprises exportatrices ont également tendance à payer des salaires plus élevés. Bien que le nombre d'employés soit généralement assez faible, les PME appartenant à des Autochtones exportent à un taux très élevé selon les données du CCEA. En fait, la participation des Autochtones à l'exportation est près de deux fois plus élevée, selon cette enquête, que ce que Statistique Canada avait estimé précédemment³. Malgré les difficultés supplémentaires auxquelles les propriétaires de PME autochtones doivent faire face pour assurer la croissance de leur entreprise, notamment l'éloignement géographique, la discrimination et les contraintes de financement, un grand nombre de celles-ci ont réussi à contourner les obstacles de diverses manières, notamment en utilisant les médias sociaux afin de rejoindre des marchés plus vastes.

Ce projet de collaboration entre Affaires mondiales Canada et le Conseil canadien pour l'entreprise autochtone représente un premier pas important vers l'élaboration conjointe de politiques efficaces de promotion du commerce international. Il présente un examen fondé sur des données des activités actuelles des PME autochtones, combinant des données normalisées de Statistique Canada et les résultats d'un sondage national du CCEA sur les entreprises autochtones. Ce rapport explique l'état actuel de la participation des PME autochtones dans le commerce international et témoigne du niveau inattendu de leur participation et de leur préparation à vendre à l'extérieur des frontières du Canada. Il explore également la mesure dans laquelle la théorie normalisée du commerce international explique les activités commerciales autochtones et met en lumière la nature unique de la participation commerciale des entreprises autochtones.

² Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, *Promesse et prospérité : Sondage sur les commerces autochtones 2016*, 2016, p. 28.

³ Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, *Promesse et prospérité : Sondage sur les commerces autochtones 2016*, 2016, p. 6 ; et Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014. Veuillez voir l'annexe du présent rapport pour de plus amples détails.





I. DONNÉES ET DÉFINITIONS

Afin de s'assurer que les données et les constatations présentées dans le présent rapport sont aussi comparables que possible à celles d'autres sources statistiques, les principaux termes utilisés dans le rapport sont définis comme suit :

- Dans le présent rapport, un **travailleur autonome autochtone**, aussi appelé **entrepreneur autochtone**, est un travailleur autonome autochtone qui organise et exploite une ou plusieurs entreprises et pour qui les revenus de cette entreprise constituent sa principale source de revenus;
- Une **petite et moyenne entreprise (PME)** est une entreprise qui compte entre un et 499 employés rémunérés et dont les revenus annuels sont d'au moins 25 000 dollars⁴;
- Un **propriétaire d'entreprise autochtone** est un **employeur** et se définit comme un entrepreneur autochtone qui possède une PME;
- Une **entreprise autochtone** est définie comme une PME dont au moins 51 % appartient à des Autochtones (Premières Nations, Métis, Inuits et personnes d'identité mixte);
- Une **PME exportatrice** ou un **exportateur** est une entreprise qui vend des biens ou des services, ou les deux, à l'extérieur du Canada ou à des étrangers; et finalement
- La **propension à l'exportation** est la part (en pourcentage) des entreprises qui exportent.

Selon l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), une entreprise peut fournir des services à des étrangers par le biais de quatre modes d'approvisionnement différents, notamment les exportations transfrontalières (la méthode d'approvisionnement la plus courante – mode 1), la consommation à l'étranger (par exemple les touristes ou les patients achetant des biens ou des services à l'étranger – mode 2), une présence commerciale à l'étranger⁵ (comme une filiale locale ou une filiale d'une société étrangère – mode 3) et la présence à l'étranger de représentants de sociétés fournissant des services dans un pays étranger (par exemple, un consultant ou salarié d'un prestataire de services tel une société de construction – mode 4)⁶. Les données recueillies ont été obtenues dans le cadre d'une enquête spéciale menée par le CCEA et ne fournissent pas de renseignements précis sur ces divers modes d'approvisionnement. Néanmoins, elles peuvent aider à expliquer certaines tendances observées dans les données.

Les données de l'enquête du CCEA ont été recueillies, au moyen d'entrevues téléphoniques, auprès de 1 101 entreprises autochtones, incluant près de 650 propriétaires de PME. La recherche couvre quatre grandes dimensions : les caractéristiques de l'industrie, les caractéristiques des propriétaires, les facteurs menant à leur réussite et leurs principaux défis. Dans les rapports précédents du CCEA, les données ont été étalonnées en fonction de l'identité autochtone (Premières nations, Métis et Inuits) et de la structure d'entreprise (constituée en personne morale ou non, sans employé ou avec employés) des Autochtones travailleurs autonomes. Aux fins du présent rapport, et servant de test de robustesse, les données ont été étalonnées différemment en fonction de l'identité autochtone des entrepreneurs, de leur secteur d'activités et de leur

⁴ Cette définition est celle qui se rapproche le plus de celle que Statistique Canada donne d'une PME à partir des données. Par conséquent, le présent rapport offre des statistiques aussi comparables que possible avec représentation des Premières Nations dans les réserves. D'autres spécifications constituent la population cible des PME selon la définition de Statistique Canada de l'Enquête sur le financement et la croissance des PME. Le rapport tient également compte des exclusions suivantes : les organisations sans but lucratif, les coentreprises et les entreprises de certaines industries en particulier. Pour de plus amples détails sur la définition d'une PME suivie de près dans le présent rapport, veuillez consulter la population cible de l'Enquête sur le financement et la croissance des PME.

⁵ L'AGCS est un traité de l'Organisation mondiale du commerce négocié durant la Ronde Uruguay et qui est entré en force en Janvier 1995. La définition de l'AGCS d'une exportation de service est plus large que le concept de balance des paiements du commerce des services. Par conséquent, les transactions de services selon le mode 3 ne sont pas incluses dans les estimations du commerce international des services du Canada par [Statistique Canada](#). Il n'y a actuellement aucune preuve de l'existence d'entreprises autochtones affiliées ou de filiales à l'étranger.

⁶ Statistiques des Nations Unies sur le commerce, [modes d'approvisionnement](#) (en anglais) et Organisation mondiale du commerce (OMC), [Objectifs et notions de base](#).

emplacement géographique. Bien que l'étalonnage de l'échantillon d'entreprises auprès de la population de travailleurs autonomes autochtones puisse conduire à certaines irrégularités, cette méthode semble être la meilleure solution actuellement disponible, étant donné le manque général de données de haute qualité sur les peuples autochtones et leurs entreprises. Après l'étalonnage, l'échantillon a été limité aux PME selon la définition susmentionnée fournie par Statistique Canada afin de s'assurer que les résultats puissent être comparés à d'autres statistiques canadiennes autant que possible.

Les données du CCEA saisissent l'économie autochtone au Canada au moyen d'un registre de 10 000 entreprises autochtones. Cette étude s'appuie sur les données d'un échantillon de 1 101 entrepreneurs autochtones, dont près de 650 propriétaires de PME autochtones, et dont environ un tiers sont situées dans des réserves. En tant qu'organisation non gouvernementale (ONG) appartenant à des Autochtones, le CCEA jouit de la confiance des propriétaires d'entreprises autochtones et reçoit donc des réponses de haute qualité dans le cadre de ses enquêtes, même de la part des personnes vivant dans les réserves. C'est le facteur principal qui différencie les données recueillies par le CCEA des autres sources fournissant des estimations sur la part des exportateurs autochtones. En effet, selon [l'Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises](#) de Statistique Canada⁷, 0,9 % des PME exportatrices appartenaient à des Autochtones en 2014, ce qui est équivalent à dire que 12,0 % des PME autochtones exportaient, comparativement à 24,4 % selon les données du CCEA. Cette même année, la moyenne nationale s'établissait à 11,8 % pour toutes les PME canadiennes⁸. Les données les plus récentes de Statistique Canada indiquent qu'en 2017, les PME autochtones représentaient 1,4 % de toutes les PME et que 7,9 % d'entre elles exportaient, comparativement à 11,7 % pour la population générale des PME canadiennes⁹. Toutefois, Industrie Canada a estimé, selon l'Enquête sur les entrepreneurs autochtones de Statistique Canada, que 13,2 % des PME autochtones exportaient au début de 2000¹⁰. Plus récemment, Affaires autochtones et du Nord Canada a signalé que 13,7 % des entreprises autochtones qui se sont inscrites auprès du [Répertoire des entreprises autochtones](#) du gouvernement fédéral avaient exporté en 2018¹¹. La variabilité des résultats entre le CCEA et Statistique Canada peut être attribuable à une mauvaise compréhension des entreprises des peuples autochtones du Canada (Premières Nations, Métis et Inuit), de leurs structures, de leurs défis

particuliers et de leurs avantages comparatifs. En effet, la majorité des entreprises autochtones ne participent pas ou n'ont jamais participé à une enquête auprès des entreprises, particulièrement si elles sont situées dans une réserve¹².

D'autres sources de données sont mentionnées dans le présent rapport, dont le Recensement de la population et l'Enquête nationale auprès des ménages (ENM) de 2011, qui a été conçu pour compléter les données recueillies dans le questionnaire abrégé du recensement en fournissant les caractéristiques démographiques, sociales et économiques des personnes vivant au Canada.

⁷ Le [résumé](#) de l'Enquête sur le financement et la croissance des PME, 2014 est également disponible en ligne.

⁸ Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des PME, 2014.

⁹ Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des PME, 2017.

¹⁰ Industrie Canada, Entreprise autochtone Canada, [Enquête sur les entrepreneurs autochtones, 2002](#).

¹¹ Innovation, Sciences et Développement économique Canada, [Répertoire des entreprises autochtones](#), consulté en février 2019.

¹² Fiser, A., Conference Board of Canada – Northern and Aboriginal Policy, *What are the business characteristics of Indigenous exporters in Canada?*, 15 avril 2018, document de travail (en anglais).



II. OBJECTIFS DE DÉVELOPPEMENT DURABLE

L'appui au développement économique des peuples autochtones contribuera à améliorer les résultats sociaux et à relever les défis auxquels font face les collectivités autochtones du Canada.

L'amélioration de l'indépendance et de la réussite économiques, grâce à un meilleur rendement des entreprises et à une participation accrue au commerce international, a le potentiel d'améliorer le niveau de vie des peuples autochtones.

Les Objectifs de développement durable (ODD) des Nations Unies constituent un ensemble d'objectifs, de cibles et d'indicateurs adoptés par tous les États membres pour appuyer et orienter le programme de développement de 2015 à 2030. Les ODD englobent les dimensions sociales, environnementales et économiques de la société et visent à améliorer la vie de tous, en ne laissant personne de côté¹³.

Les objectifs principaux auxquels cette recherche contribue sont les suivants :

OBJECTIF 8



Le travail décent et la croissance économique -

Les entreprises appartenant à des Autochtones font partie intégrante de la prospérité et du pouvoir décisionnel des collectivités autochtones et jouent un rôle essentiel à ces égards;

OBJECTIF 10



Inégalités réduites - Une meilleure connaissance des besoins commerciaux et des défis auxquels font face les propriétaires d'entreprises autochtones éclairera les programmes conçus pour appuyer leurs initiatives; et initiatives; et

OBJECTIF 17



Partenariats pour la réalisation des objectifs -

Une meilleure compréhension des structures commerciales et des avantages comparatifs des Autochtones aidera à éliminer les barrières entre les peuples autochtones, les Canadiens non autochtones et les gouvernements.

¹³ Nations Unies, [À propos des Objectifs de développement durable](#).

Les objectifs secondaires auxquels cette recherche contribue sont les suivants :

OBJECTIF 1



Pas de pauvreté

OBJECTIF 3



Bonne santé et bien-être

OBJECTIF 4



Éducation de qualité

OBJECTIF 11



Villes et communautés

Le développement économique et commercial est associé à la réduction de la pauvreté, à l'amélioration du bien-être et à la capacité de réussir à l'école. Cette recherche appuie le développement indépendant des collectivités autochtones d'une manière qui respecte leurs valeurs et leurs traditions. Il est important de noter que les données du CCEA complètent les données et informations généralement insuffisantes et fragmentées disponibles sur les peuples autochtones du Canada.



L'économie et les activités commerciales autochtones

Les Autochtones constituent la population canadienne la plus jeune et celle qui croît le plus rapidement. Selon le recensement de 2016, l'âge médian des Autochtones est de 29 ans, comparativement à 41 ans pour les Canadiens non autochtones.

Entre 2006 et 2016, la population autochtone du Canada a augmenté de 42,7 %, tandis que le reste de la population canadienne a augmenté de 9,0 % au cours de la même période¹⁴. À ce titre, il est crucial d'accroître notre compréhension des peuples autochtones et de l'économie dans laquelle ils évoluent.

En 2015, en moyenne, les Autochtones gagnaient moins que les autres Canadiens. Selon une analyse de Statistique Canada, ce fait serait principalement attribuable à leur niveau de scolarité relativement faible qui les rend moins susceptibles d'occuper des « professions du savoir » à salaire élevé¹⁵. De plus, le taux d'emploi des Autochtones hors réserve en âge de travailler (généralement entre 65,0 % et 70,0 %) est également beaucoup plus faible que celui des non-Autochtones âgés de 25 à 54 ans (plus de 80,0 %), ce qui peut également expliquer l'écart des revenus. On estime également que le ralentissement économique de 2008-2009 a touché les peuples autochtones et la réintégration sur le marché du travail des Autochtones vivant hors réserve plus fortement que les non-Autochtones¹⁶. Enfin, l'écart entre les Premières Nations vivant dans les réserves et le reste de la population canadienne, selon une série d'indicateurs économiques, s'est élargi au cours de la période de 2006 à 2011¹⁷. Bien que l'emploi ait retrouvé son niveau d'avant la récession en 2014 pour les Autochtones vivant hors réserve, le souvenir de cette période pourrait influencer les réponses des répondants en 2015.

Contrairement à cette sombre représentation de l'économie autochtone, de nombreux rapports¹⁸ récents font référence au potentiel économique sous-utilisé des peuples autochtones et appuient l'hypothèse que le Canada ne mesure pas avec exactitude leurs contributions économiques. Il est également avancé que les entreprises autochtones n'ont pas accès à tous les services aux entreprises qui pourraient soutenir leur développement, ce qui laisse une source de potentiel inexploité. Nonobstant ces sources de données, le portrait de l'économie autochtone est probablement incomplet. Bon nombre des analyses de Statistique Canada comportent peu de renseignements ou de données sur les Autochtones vivant dans les réserves. Les données du CCEA aide à dresser un portrait plus complet des activités commerciales autochtones au Canada.

¹⁴ Statistique Canada, *Population selon les groupes d'âge, le sexe et les groupes d'identité autochtone, chiffres de 2006 pour les deux sexes, pour le Canada, les provinces et les territoires, et Profil de la population autochtone, 2016*.

Il convient de noter que la croissance de la population autochtone est fondée à la fois sur des taux de fécondité relativement élevés et sur une tendance croissante des individus à s'auto-identifier selon [Statistique Canada](#).

¹⁵ Statistique Canada, *Les Autochtones vivant hors réserve et le marché du travail : estimations de l'Enquête sur la population active, 2007 à 2015*, 2017.

¹⁶ Ibid.

¹⁷ Conseil national de développement économique des Autochtones, *Rapport d'étape sur l'évolution de l'économie des Autochtones*, juin 2015.

¹⁸ Conseil national de développement économique des Autochtones, *Réconciliation : stimuler l'économie canadienne de 22,7 milliards \$*, novembre 2016; Group ATN Consulting Inc., *Promoting Atlantic Indigenous Economic Performance and Business Partnerships – Fact sheet*, 2016 (en anglais); Southern Chiefs' Organization Inc, *Indigenous Contributions to Manitoba Economy*, 2019, (en anglais).

Historiquement, selon l'historien métis David T. McNab, «le commerce, l'art et la science du commerce ont toujours été un héritage important légué par les peuples autochtones [...]» et ces cultures et économies diversifiées persistent aujourd'hui. «C'est ainsi que le don autochtone du commerce et de la commercialisation demeure jusqu'à ce jour comme faisant partie intégrante et indissociable de la souveraineté autochtone»¹⁹. Il y a plus de 630 collectivités des Premières Nations représentant plus de 50 groupes linguistiques et culturels distincts au Canada²⁰. Ces collectivités et ces peuples autochtones ont des expériences distinctes façonnées par leurs activités économiques et commerciales, leurs divers lieux éloignés et leur histoire.

Les sections qui suivent examinent les faits concernant le rendement des entrepreneurs et des propriétaires de PME autochtones au Canada afin de fournir le contexte de l'analyse à venir.

¹⁹ McNab, David T. «Sovereignty, Treaties and Trade in the Bkejwanong Territory», *Journal of Indigenous Economic Development*, volume 3 numéro 2, Captus Press, 2003.

²⁰ Relations Couronne-Autochtones et Affaires du Nord Canada, RCAANC, *Peuples et collectivités autochtones*, 2017, consulté le 4 juin 2019.

I. ENTREPRENEURS AUTOCHTONES

Les entrepreneurs sont tous des travailleurs autonomes qui organisent et exploitent une entreprise. Statistique Canada définit les travailleurs autonomes comme des personnes âgées de 15 ans et plus, avec ou sans entreprise constituée en société, avec ou sans aide rémunérée, ainsi que les travailleurs familiaux non rémunérés²¹.

En général, les entrepreneurs vivent des revenus de leur entreprise, de sorte que les travailleurs autonomes non rémunérés et les employés dont l'entreprise a un revenu inférieur à celui de leur salaire d'employé seraient exclus de la définition d'entrepreneur²². En 2016, les peuples autochtones représentaient 4,9 % de la population canadienne. Les entrepreneurs autochtones représentaient 2,5 % de tous les entrepreneurs canadiens, comparativement à 2,2 % en 2011²³.

Selon le [Recensement de 2016](#) effectué par Statistique Canada, 54 255 Autochtones sont travailleurs autonomes²⁴, soit une augmentation de 25,3 % par rapport à 2011, année où 43 305 Autochtones étaient travailleurs autonomes²⁵. L'ENM de 2011 et le Recensement de 2016 fournissent des renseignements sur la répartition des entrepreneurs autochtones entre les industries (figure 1).

²¹ Statistique Canada, *Profil de la population autochtone, Recensement 2016, Note en bas de page no. 63*.

²² Malheureusement, la distinction suggérée entre travailleur autonome et entrepreneur ne peut être faite sur la base des données disponibles. Ainsi, dorénavant, les travailleurs autonomes et les entrepreneurs sont utilisés de façon interchangeable, tel que décrit à la section I.

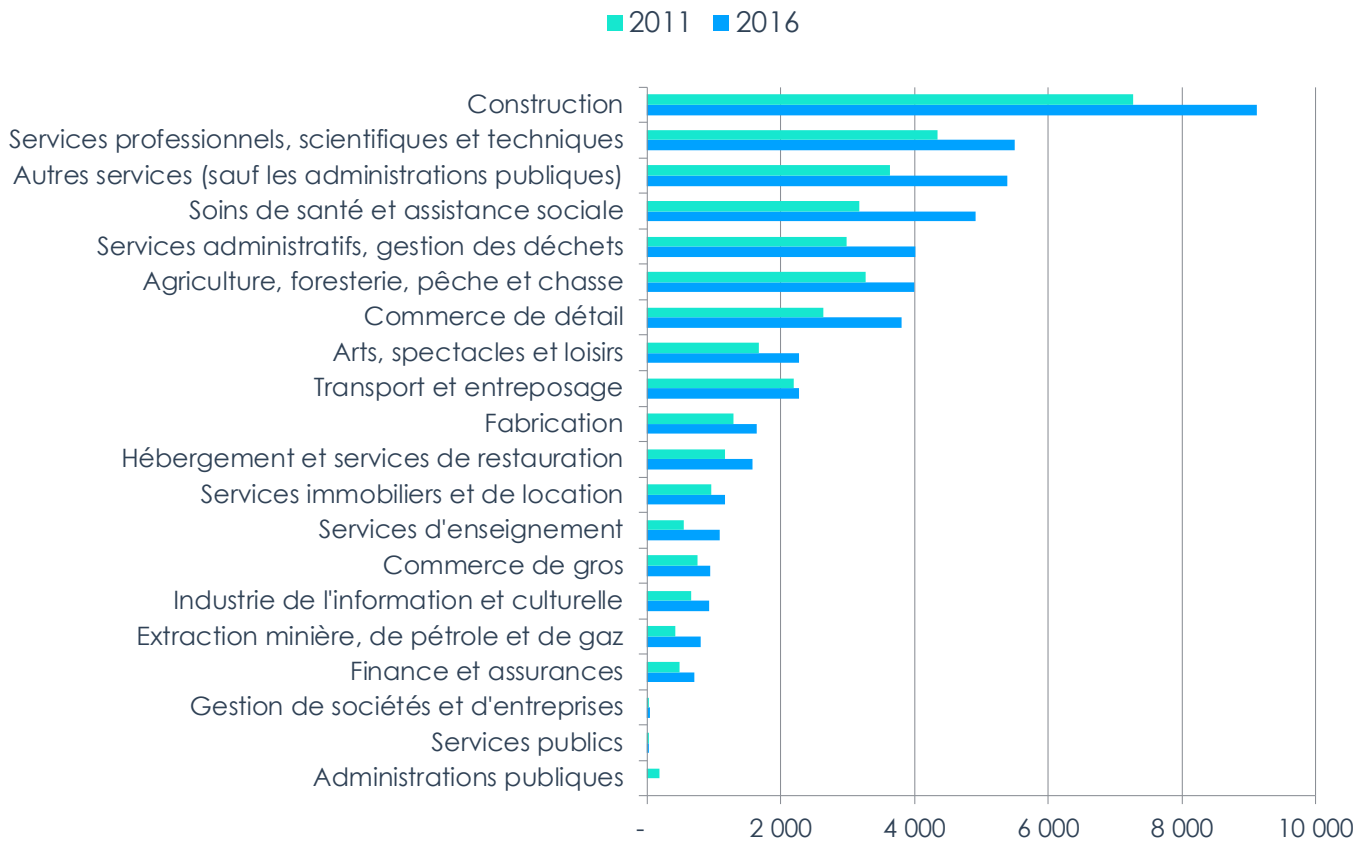
²³ Statistique Canada, *Profil de la population autochtone, Recensement 2016: Profil de la population autochtone de l'ENM, Canada, 2011; Profil de l'ENM, Canada, 2011*.

²⁴ La définition de Statistique Canada définit les travailleurs autonomes comme des personnes âgées de 15 ans et plus, avec ou sans entreprise constituée en société, avec ou sans aide rémunérée, ainsi que les travailleurs familiaux non rémunérés.

²⁵ Statistique Canada. 2018 Canada. *Profil de la population autochtone, Recensement de 2016*, n° 98 510 X2016001 au catalogue de Statistique Canada, Ottawa. Paru le 18 juillet 2018, consulté le 31 mai 2019; Statistique Canada, Enquête nationale auprès des ménages de 2011; et des tabulations spéciales de l'Enquête nationale sur les ménages de 2011 préparées par Statistique Canada pour le Conseil canadien pour l'entreprise autochtone basé sur la population des travailleurs autonomes actifs et expérimentés.



Figure 1 - Répartition des entrepreneurs autochtones selon l'industrie, 2011-2016



Source : Le Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada, à partir de données obtenues du Conference Board du Canada dans le rapport intitulé Aboriginal Entrepreneurship in Canada; et le Recensement de 2016 de Statistique Canada.

Toutes les industries, à l'exception de l'administration publique et des services publics, ont connu une croissance marquée du nombre d'entrepreneurs entre 2011 et 2016. Les entrepreneurs autochtones sont surreprésentés par rapport à tous les Canadiens dans la construction et sous-représentés dans les services professionnels, scientifiques et techniques, l'éducation, la santé et les industries sociales. Plus de 19,3 % des entrepreneurs autochtones travaillent dans l'industrie de la construction²⁶.

26 Fiser, A., Conference Board of Canada – Northern and Aboriginal Policy, Research Module 1 – Aboriginal Entrepreneurship in Canada, 14 février 2017.

27 Le Conference Board du Canada utilise les industries à haute intensité d'exportation, celles qui ont reçu au moins 40 % de leurs revenus de leurs exportations en 2016, comme point de référence pour le potentiel d'exportation.

28 Fiser, A., Conference Board of Canada – Northern and Aboriginal Policy, What are the business characteristics of Indigenous exporters in Canada?, 15 avril 2018, document de travail (en anglais).



Selon le Recensement de 2016, plus de la moitié des entrepreneurs autochtones exploitent une entreprise dans une industrie ayant un potentiel d'exportation²⁷, comme l'agriculture, la foresterie, la pêche, la chasse et le piégeage, le tourisme et les loisirs, la fabrication de métaux et de machines, les vêtements et le textile, et la production de pétrole et de gaz²⁸. De plus, selon les données repères du Recensement de 2016 et du Registre des entreprises de Statistique Canada, 9,8 % des entreprises autochtones sont situées dans les 15 industries principales à haute intensité en exportation²⁹. Le Conference Board du Canada a constaté que 15,5 % des entrepreneurs inuits, 10,4 % des entrepreneurs métis et 9,1 % des entrepreneurs des Premières Nations travaillent dans des industries à haute intensité en exportation comparativement à 10,2 % des entrepreneurs non autochtones. En limitant davantage les industries aux industries axées sur l'exportation³⁰, les entrepreneurs autochtones continuent d'être surreprésentés par rapport à leurs homologues non autochtones : 3,6 % des entrepreneurs inuits, 2,2 % des entrepreneurs métis et 2,1 % des entrepreneurs des Premières Nations, comparativement à 2,0 % des entrepreneurs non autochtones³¹.

Selon les données de Statistique Canada, le secteur manufacturier est l'industrie intensive en exportation principale en termes d'emploi des Canadiens non-Autochtones, tandis que les employés autochtones travaillent principalement dans l'agriculture, la foresterie, la pêche, la chasse et le piégeage, sauf les Inuits qui sont concentrés davantage dans le secteur des mines et carrières. Le tableau 1 met en évidence la tendance des peuples autochtones à travailler comme entrepreneurs plutôt que comme employés dans des industries intensives en exportation, comparativement à leurs homologues canadiens.

Tableau 1 - Proportion d'employés et d'entrepreneurs dans les industries intensive en exportation et à haute intensité en exportation, 2016

	Haute intensité en exportation (%)		Industrie principale à haute intensité d'exportations	Intensive en exportation (%)	
Premières Nations	Employés	7,3	Agriculture, pêche, chasse et piégeage	Employés	58,2
	Entrepreneurs	9,1		Entrepreneurs	51,4
Inuit	Employés	6,0	Mines et carrières	Employés	50,1
	Entrepreneurs	15,5		Entrepreneurs	57,5
Métis	Employés	8,7	Agriculture, pêche, chasse et piégeage	Employés	57,3
	Entrepreneurs	10,4		Entrepreneurs	49,7
Non autochtones	Employés	9,3	Fabrication de métaux et de machines	Employés	59,1
	Entrepreneurs	10,2	— Agriculture, pêche, chasse et piégeage	Entrepreneurs	50,6

Remarque : La fabrication de métaux et de machines est une sous-catégorie de l'industrie manufacturière.
Source : Le Bureau de l'économiste en chef d'Affaires mondiales Canada, utilisant des données obtenues de Fiser, A., What are the business characteristics of Indigenous exporters in Canada?, Conference Board of Canada, 2018, document de travail (en anglais).

²⁹ Une industrie à haute intensité en exportation est une industrie qui a reçu au moins 40 % de ses revenus de ses exportations en 2016. Les 15 industries principales à haute intensité d'exportation sont la fabrication de produits en plastique et en caoutchouc; la fabrication de produits en bois; l'agriculture, la pêche, la chasse et le piégeage; la fabrication de matériel électrique, d'appareils et de composants électriques; la fabrication de métaux et de machines; l'extraction de pétrole et de gaz; la fabrication de matériel de transport; la fabrication de papier; les vêtements et textiles; la première transformation des métaux; la fabrication de produits chimiques et informatiques; la fabrication de produits électroniques; et les mines et carrières (sauf celles qui exploitent le gaz ou le pétrole).

³⁰ Une industrie axée sur l'exportation est une industrie qui a reçu au moins 50 % de ses revenus de ses exportations en 2016.

³¹ Fiser, A., Conference Board of Canada – Northern and Aboriginal Policy, What are the business characteristics of Indigenous exporters in Canada?, 15 avril 2018, document de travail (en anglais).

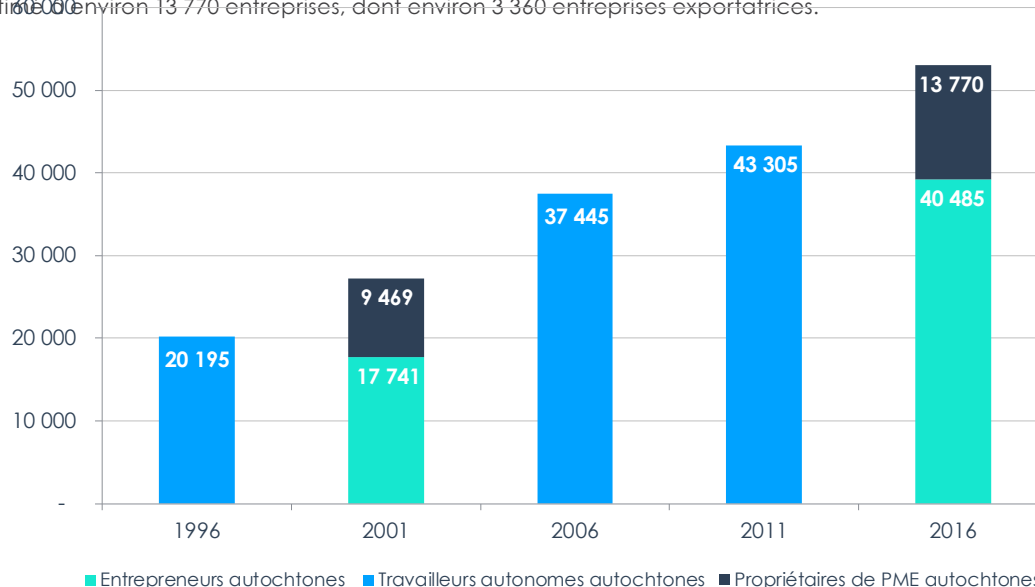


La composition des employés et des entrepreneurs dans les industries intensives en exportation et à haute intensité en exportation est la plus semblable entre les Métis et les non-Autochtones. De 1996 à 2016, ce sont les Métis qui ont le plus contribué à la croissance du travail autonome autochtone. Ils sont principalement situés dans les provinces de l'Ouest (60 %) et en Ontario (19 %), et constituent le groupe le plus urbanisé des peuples autochtones (61 %). De plus, les entrepreneurs métis sont plus susceptibles d'avoir fait des études supérieures (32 %) que leurs homologues autochtones (24 % pour les Premières Nations et 18 % pour les Inuits). Ils sont également légèrement plus jeunes que la moyenne des entrepreneurs canadiens avec 44,5 % qui ont moins de 45 ans comparativement à 36,3 % pour les entrepreneurs non autochtones³².

II. PME APPARTENANT À DES AUTOCHTONES

Les PME appartenant à des Autochtones ou les PME autochtones sont définies en tant qu'entreprises dont les Autochtones détiennent une participation majoritaire (au moins 51 %) et qui ont des employés rémunérés (mais pas plus de 499 employés) et dont les revenus bruts sont d'au moins 25 000 dollars³³.

Selon l'[Enquête sur les entrepreneurs autochtones](#) de Statistique Canada, 34,8 % des entrepreneurs autochtones employaient au moins un employé à temps plein en 2002. Si tous ces entrepreneurs avaient également eu des revenus suffisamment élevés pour être considérés comme des PME, nous aurions compté près de 9 500 PME en 2002. En supposant une augmentation proportionnelle du nombre de PME par rapport à la population entrepreneuriale autochtone, il y aurait plus de 18 000 PME autochtones en 2016³⁴. Bien que ces chiffres soient probablement gonflés, ils fournissent une base de comparaison pour les données du CCEA. En effet, après l'éclaircissement des données de 1996, le nombre pondéré de PME autochtones est estimé à environ 13 770 entreprises, dont environ 3 360 entreprises exportatrices.

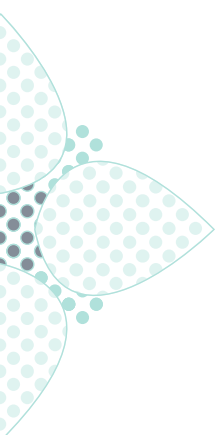


Remarque : Les Entrepreneurs et propriétaires de PME ne sont disponibles que pour 2001 et 2016 seulement. Les entrepreneurs et les propriétaires de PME sont des sous-catégories du travail indépendant selon les plans de sondage utilisés.
Source : Le Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada, à partir de données obtenues de Statistique Canada, Recensement de 1996, 2001 et 2016; l'Enquête sur les entrepreneurs autochtones de 2002; et les tabulations spéciales du Recensement de 2006 et de l'Enquête nationale auprès des ménages (ENM) de 2011 préparées par Statistique Canada pour le Conseil canadien pour l'entreprise autochtone basé sur la population de travailleurs autonomes actifs et expérimentés.

³² Ibid.

³³ Il s'agit de la définition la plus proche de celle utilisée par Statistique Canada dans l'Enquête sur le financement et la croissance des PME. Veuillez vous reporter à la section intitulée «Données et définitions» pour obtenir de plus amples renseignements.

³⁴ La population des entrepreneurs autochtones, indépendants avec ou sans salariés, a presque doublé entre 2001 et 2016, passant de 27 210 à 54 255 personnes selon les données du recensement.



D'après ces données, les propriétaires de PME autochtones ont tendance à être de jeunes propriétaires, un peu plus de la moitié (50,9 %) ayant géré leur entreprise pendant moins de 15 ans. Environ 34,3 % ont de 1 à 4 employés (microentreprises). La plupart des PME (46 %) comptent de 5 à 19 employés (entreprises minuscules). De plus, 15,9 % comptent de 20 à 99 employés (petites entreprises) et le reste des PME (3,8 %) comptent entre 100 et 499 employés (entreprises moyennes). Dans l'échantillon, la moitié des PME autochtones ont déclaré des revenus se situant entre 50 000 dollars et 1 million de dollars, et près du tiers ont déclaré gagner entre 1 million et 5 millions de dollars en 2014.

Bien que la documentation sur les PME autochtones fasse défaut, une récente analyse des Services économiques TD a estimé que les PME autochtones (à l'exclusion des sociétés de développement économique) ont gagné au moins 927 millions de dollars en 2016.³⁵

III. RÉUSSITES ET DÉFIS

Il y a moins de dix ans, les études sur les activités commerciales autochtones portaient sur un petit nombre d'entreprises et de collectivités prospères, plusieurs coopératives très visibles et connues, des activités spécialisées essentielles comme la vente d'art inuit et la longue liste d'obstacles à la participation des entreprises autochtones aux activités commerciales. Aujourd'hui, les peuples autochtones ont un rôle clair dans la mise en valeur des ressources via des centaines d'ententes sur les répercussions et les avantages, des règlements de revendications territoriales majeures, l'introduction du partage des recettes tirées des ressources et l'expansion générale des revenus autonomes des Autochtones (fonds communautaires et non gouvernementaux). Les activités commerciales autochtones prennent rapidement de l'expansion. Les sociétés autochtones de développement économique disposent maintenant de milliards de dollars d'actifs investissables, les petites entreprises autochtones sont en pleine croissance, tant en nombre qu'en rentabilité³⁶.

Les PME autochtones diffèrent des PME non autochtones à certains égards, notamment par la diversité de leurs structures commerciales qui sont à la fois commercialement viables et d'importance culturelle. Tel qu'exprimé par la fondatrice de l'institut d'Indigenomics (« autochtonomie »), les entreprises autochtones fonctionnent selon des principes culturels très différents de ceux de la plupart des entreprises canadiennes³⁷. Plus précisément, les structures d'entreprise autochtones se sont développées en réponse à l'idée que « l'accent mis sur la réussite individuelle et la recherche de l'acquisition individuelle de richesses peut aller à l'encontre de l'éthique du bénéfice collectif et donc de l'effort

entrepreneurial »³⁸.

Différentes sources ont identifié des obstacles à la croissance des entreprises qui affectent les entrepreneurs et les PME autochtones : le recrutement d'employés possédant les compétences et qualifications recherchées, l'accès à l'équité ou au capital, les politiques gouvernementales, les règles et règlements, l'accès au financement, les coûts des intrants, et les besoins en infrastructure³⁹. Les entreprises autochtones ont également régulièrement fait savoir au CCEA que l'accès aux réseaux d'affaires et le manque de possibilités de mentorat freinent leur croissance. En effet, l'accès aux capitaux propres et au capital peut être un défi pour les entreprises autochtones pour plusieurs raisons, notamment l'éloignement physique des institutions financières, mais aussi l'incapacité des entrepreneurs autochtones d'utiliser leurs propriétés sur les terres de réserve comme garantie pour un prêt (en vertu de l'article 89 de la Loi sur les Indiens). Pour ce qui est de l'accès aux réseaux d'affaires, les gouvernements fédéral et provinciaux offrent des services aux entreprises. Par exemple, il existe [six organismes de développement régional](#) au Canada qui offrent des programmes de financement aux entreprises et aux innovateurs pour stimuler le développement économique régional. Les entreprises situées dans des régions éloignées n'ont peut-être pas facilement accès à ces programmes, bien que les entreprises autochtones bénéficient de l'appui d'un certain nombre de réseaux d'affaires autochtones, comme le Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

³⁵ Gulati, S., et D. Burelton. *The Long and Winding Road Towards Indigenous Economic Prosperity*, 2015, p. 4.

³⁶ Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, [Promesse et prospérité : Sondage sur les commerces autochtones 2016](#), 2016, p. 28.

³⁷ Institut d'Indigenomics (d'autochtonomie), [About Indigenomics](#) (en anglais).

³⁸ Parlement de l'Australie, [Open for Business, Indigenous business strengths and competitive advantage : the challenges of a small business](#), 2008.

³⁹ Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, [Promesse et prospérité : Sondage sur les commerces autochtones 2016](#), 2016, p. 31; Conseil national de développement économique des Autochtones, *Le Rapport d'étape sur l'économie autochtone - 2015, 2015*, p. 31-32; et l'Indigenous Corporate Training, [11 Challenges for Indigenous Businesses](#), 2017 (en anglais).



Un obstacle à la croissance reconnu et important pour les entreprises autochtones, en particulier celles qui sont situées à l'extérieur des centres urbains, est le manque d'infrastructures appropriées et fiables, y compris d'Internet, en plus des transports, comme les routes et les aéroports, ainsi que d'électricité et d'eau potable. De plus, ces problèmes d'infrastructure sont exacerbés par les changements climatiques; certaines routes de glace hivernale pour camions ne peuvent être utilisées que pendant des périodes de plus en plus courtes chaque année. Enfin, compte tenu des défis susmentionnés, il est plus difficile de trouver des travailleurs spécialisés et qualifiés dans les régions éloignées où leurs perspectives financières seraient généralement, selon les données historiques, moins favorables que pour les travailleurs plus proches de la population générale.

Les obstacles sociaux sont également considérés comme des obstacles importants à la croissance des entreprises pour les Autochtones. Par exemple, un faible niveau d'éducation et de formation a généralement une incidence négative sur les chances de réussite en affaires d'une personne. De plus, les cas de discrimination raciale et une perception négative des Autochtones au Canada pourraient empêcher les entrepreneurs autochtones d'atteindre le même niveau de succès que leurs homologues non autochtones dans une situation semblable. De plus, une personne autochtone en affaires aurait probablement à travailler en anglais ou en français et donc pas dans sa langue maternelle, ce qui constituerait un autre obstacle à la croissance pour des Autochtones en affaires qui cherchent à joindre de nouveaux clients. En effet, 14,5 % des Autochtones ont déclaré avoir une langue maternelle autochtone en 2011⁴⁰.

PME AUTOCHTONES EXPORTATRICES

La population autochtone est la sous-population qui croît le plus rapidement au Canada.⁴¹ La contribution annuelle des peuples autochtones à l'économie nationale est estimée à 30 milliards de dollars⁴². Toutefois, les données sur les peuples autochtones et leur économie sont fragmentées, ce qui rend difficile l'élaboration de politiques fondées sur des données probantes.

En outre, on suppose souvent que les PME appartenant à des Autochtones (désormais les PME autochtones) ont moins de succès que leurs homologues non autochtones, hypothèse fondée sur les réalités socioéconomiques des autochtones vivant dans des régions éloignées et ayant accès à moins de ressources et de services. Selon la Chambre de commerce autochtone australienne, «le problème pour les collectivités autochtones éloignées n'est pas l'éloignement. C'est le manque de participation économique des gens qui y vivent. L'effondrement social est inévitable lorsque les familles ne participent pas à l'économie réelle pendant des générations, que leur communauté compte 300 ou 3 millions d'habitants»⁴³.

⁴⁰ Statistique Canada, *Langues autochtones au Canada*, 2012; Statistique Canada, *Enquête nationale auprès des ménages de 2011 : Les peuples autochtones au Canada : Premières Nations, Métis et Inuits*, 2013; et Statistique Canada, *Les peuples autochtones et la langue*, 2011.

⁴¹ Statistique Canada, *Peuples autochtones du Canada : faits saillants du Recensement de 2016*.

⁴² Services économiques TD, *Estimation de la taille du marché autochtone au Canada*, 2011.

⁴³ Australian Indigenous Chamber of Commerce, *It's the economy, stupid.*, 2018 (en anglais).



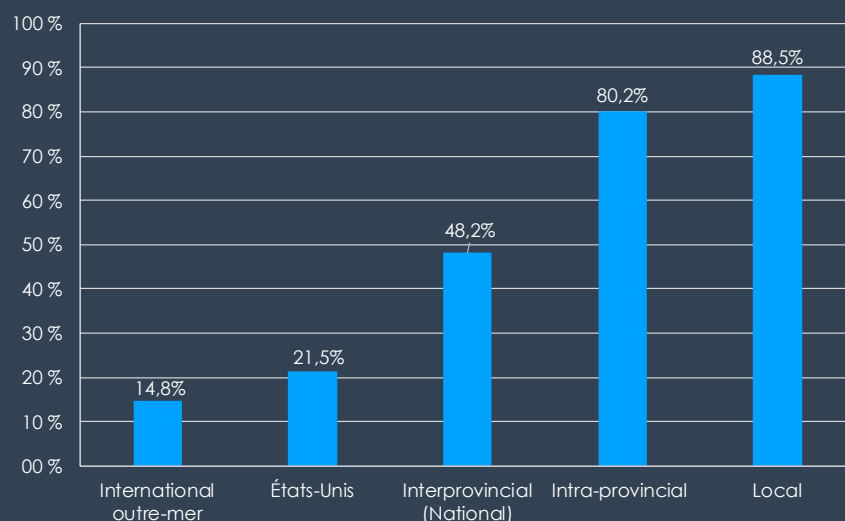
Tout au long de ce chapitre, les analyses sont présentées dans le cadre de la théorie moderne du commerce, qui met l'accent à la fois sur la valeur des biens et services échangés et sur le nombre d'entreprises participant au commerce. Elle suppose que le coût de production moyen diminue avec l'augmentation de la production et que les entreprises d'une même industrie diffèrent en termes de productivité : les entreprises sont hétérogènes. De plus, toutes les entreprises sont assujetties à des coûts fixes et à des investissements spécifiques, comme la commercialisation et la distribution, afin d'accéder aux marchés internationaux⁴⁴. Les données suggèrent qu'une grande partie des PME autochtones exportent, qu'elles soient hautement productives ou non⁴⁵. En effet, les résultats présentés dans ce rapport indiquent une économie d'entreprise autochtone forte, la PME médiane de l'échantillon gagnant entre 500 000 dollars et 1 million de dollars, et la plupart des entreprises atteignant de grands marchés. Ainsi, l'expérience des entreprises autochtones peut différer considérablement de celle des autres entreprises canadiennes. Par exemple, les régions et les industries autochtones axées sur l'exportation pourraient différer des régions et des industries typiquement canadiennes. Les sections suivantes présentent des analyses descriptives de diverses caractéristiques des PME autochtones, mises en contexte avec des études de cas, afin d'identifier des modèles utiles à l'élaboration des politiques et à la recherche future.

I. MARCHÉS DE DESTINATION

Cette section donne un aperçu des destinations de vente des PME autochtones ainsi que de la décomposition des exportations par marché de destination. La première constatation digne de mention, qui a motivé cette recherche, est qu'un pourcentage élevé de PME autochtones vendent des produits et des services à l'étranger (24,4 %), comparativement aux PME canadiennes⁴⁶ (11,8 %) et aux PME d'autres économies développées⁴⁷.

La figure 3 présente la propension des PME autochtones à vendre selon les marchés

Figure 3 – Le marchés de destination des ventes des PME autochtones, 2014



Remarque : Les catégories ne sont pas mutuellement exclusives. Les répondants pouvaient choisir tout ce qui s'appliquait, de sorte qu'une entreprise située au Nouveau Brunswick qui vendait exclusivement à sa collectivité dans la province, à des clients de la Nouvelle Écosse et du Maine (É.-U.) est comprise dans les catégories locales, interprovinciale (nationale) et des États Unis.

Source : Le Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada, à partir de données obtenues du

⁴⁴ IRPP, Institut de recherche en politiques publiques, *Redesigning Canadian Trade Policies for New Global Realities, International Trade with Firm Heterogeneity: Theoretical Developments and Policy Implications*, par Beverly Lapham, volume VI.

⁴⁵ Des facteurs autres que la productivité pourraient expliquer la forte propension à l'exportation des PME autochtones. Par exemple, les PME autochtones peuvent être confrontées à une concurrence moindre en raison de la spécificité de leurs produits ou de leur capacité à les personnaliser s'ils ne sont pas produits en série, ce qui peut se traduire par des formes d'innovation de produits qui ont des effets sur la productivité.

⁴⁶ Les PME canadiennes comprennent des PME autochtones et non autochtones, où les PME autochtones représentent 1,0 % de la population totale des PME. Données tirées de l'*Enquête sur le financement et la croissance des PME, 2014*, menée par Statistique Canada.

⁴⁷ Par exemple, les PME européennes de 0 à 250 salariés ont une *propension à l'exportation extra-UE* de 9,7 %.

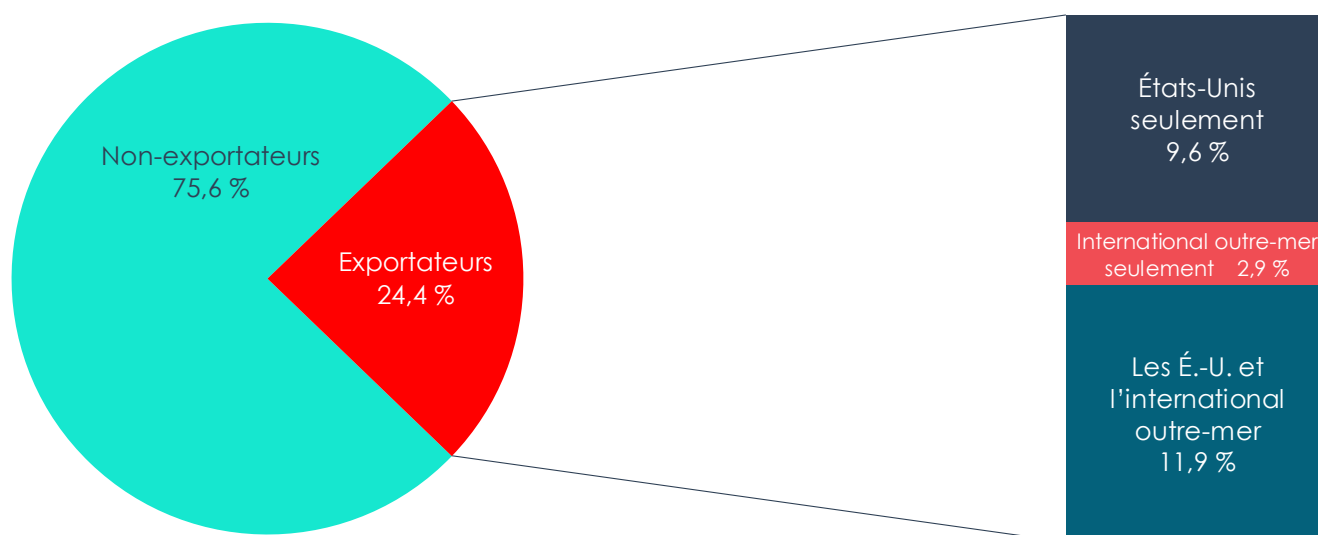




D'après ces résultats, les PME autochtones démontrent une forte capacité à accéder à des marchés plus vastes que les PME canadiennes non autochtones. Étant donné que les collectivités autochtones ne comptent généralement pas plus de 1 000 personnes, il est supposé que les stratégies d'affaires autochtones peuvent, par nécessité, inclure l'accès aux marchés non locaux à un stade précoce⁴⁸. Les coûts additionnels associés à la vente dans l'ensemble de la province et à l'échelle nationale sont relativement faibles comparativement à ceux associés à la vente à d'autres collectivités et villes voisines⁴⁹. Ainsi, les PME appartenant à des Autochtones, notamment les entreprises des Premières Nations, bénéficieraient de gains de productivité grâce à des économies d'échelle et à la spécialisation des produits, car elles sont forcées à un stade précoce de gagner en efficacité et de surmonter les défis liés à l'éloignement, la logistique et la connectivité⁵⁰.

Les activités internationales des PME autochtones sont beaucoup plus vastes qu'on ne le suppose généralement. La figure 4 présente la répartition des exportateurs selon les marchés internationaux (États-Unis et exportations internationales outre-mer) de la propension globale à exporter de 24,4 % vers tous les marchés internationaux.

Figure 4 - Répartition des exportateurs selon les marchés de destination, 2014



Source : Le Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada, à partir de données obtenues du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

Le marché de destination le plus populaire des exportateurs autochtones, tout comme pour les exportateurs canadiens non autochtones, est celui des États-Unis. Environ 21,5 % des PME autochtones vendent des biens ou des services à notre voisin du Sud. Moins de la moitié de ces entreprises vendent exclusivement aux États-Unis, et les 55,3 % restants vendent aux États-Unis et sur d'autres marchés internationaux. L'engagement avec les marchés américains peut refléter, en partie, le fait que de nombreuses collectivités des Premières Nations sont situées près de la frontière canado-américaine. Pour certaines collectivités, il peut être plus facile d'exporter aux États-Unis que de vendre à l'échelle nationale en raison de leur proximité géographique de la frontière.

⁴⁸ L'Encyclopédie canadienne, [Réserves](#), consulté le 18 janvier 2019.

⁴⁹ De nombreuses collectivités autochtones sont situées relativement près d'une ville. Celles-ci sont souvent uniquement accessibles suite à un voyage de plusieurs heures sur des routes de terre difficiles à parcourir.

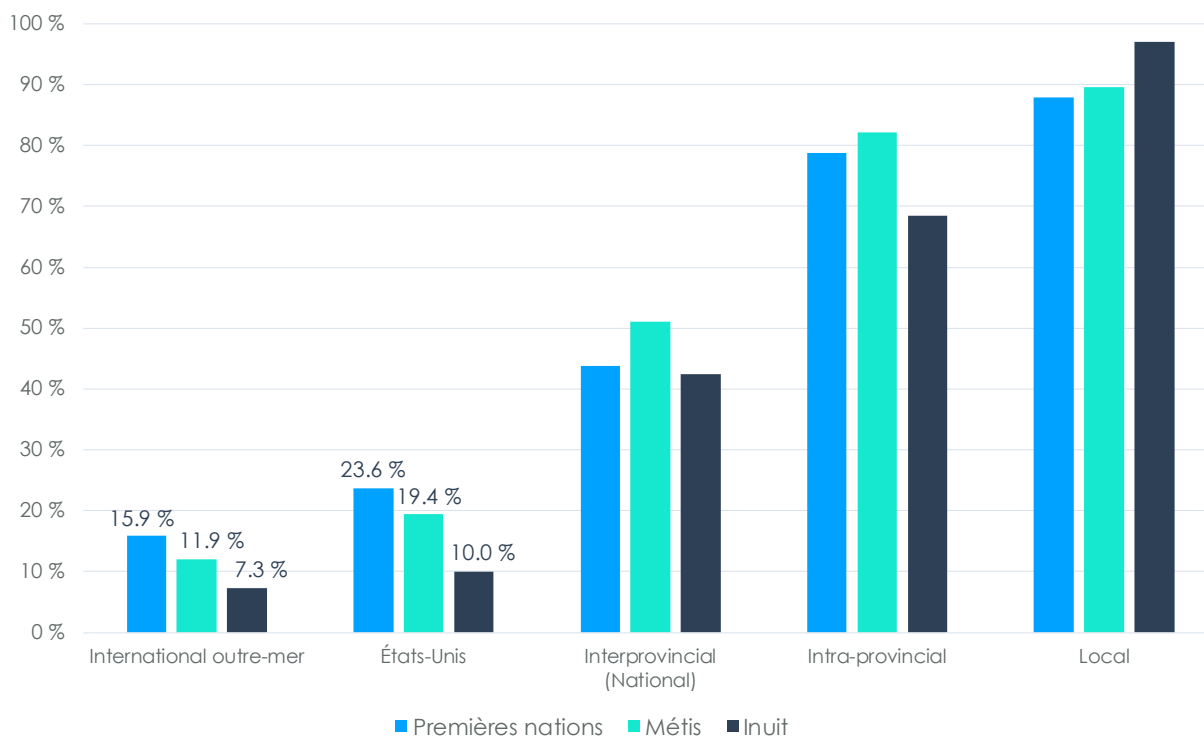
⁵⁰ Baldwin, J.R. et B. Yan, [Indications empiriques du rapport entre le commerce et la productivité basées sur des données au niveau des entreprises canadiennes](#), 2015.

Toutefois, rien n'indique que les PME autochtones qui exportent aux États-Unis sont beaucoup plus près de la frontière que leurs homologues non-exportateurs et que les PME canadiennes exportatrices non autochtones. Le modèle autochtone n'est pas très différent de celui des entreprises non-Autochtones, qui entretiennent depuis longtemps des relations commerciales avec le marché américain familier et accessible via une langue commune, des réseaux horaires similaires et, particulièrement un accord de libre-échange.

Une petite proportion de PME autochtones, 2,9 %, vendent à l'étranger sans toutefois exporter aux États-Unis aussi. Un nombre important de ces entreprises autochtones sont déjà actives dans le commerce international et ont des plans clairs pour élargir leurs activités. Au début de 2019, la Fondation Asie-Pacifique (FAP) a accueilli une réunion de sociétés autochtones de développement économique qui pourraient avoir des intérêts à s'étendre en Asie. La FAP a découvert que de nombreuses entreprises étaient déjà actives dans la région ou exploraient des possibilités d'engagement commercial pour attirer les investissements asiatiques et étaient déterminées à étendre leur portée.⁵¹ Qu'il s'agisse de la vente de poisson dans l'Atlantique ou du tourisme d'aventure dans le Grand Nord, de la vente au détail d'art inuit, des coentreprises avec des sociétés d'exploitation des ressources appartenant à des intérêts étrangers, des services environnementaux et de nombreuses autres activités commerciales, les entreprises autochtones sont en voie d'établir leur présence internationale avec près de 14,8 % atteignant les marchés internationaux outre-mer.

Dans les deux catégories —exportations américaines et exportations internationales outre mer— les PME des Premières Nations ont la plus forte proportion d'internationalisation des PME autochtones, suivies de près par les propriétaires métis et enfin Inuits, comme le montre la figure 5.

Figure 5 – Les marchés de destination des ventes des PME autochtones selon l'identité autochtone, 2014



Source : Le Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada, à partir de données obtenues du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

⁵¹ Fondation Asie-Pacifique, *Indigenous-Asia Pacific Business Relations Roundtable*, février 2019 (en anglais).



Selon les données, les PME des Premières Nations semblent dépendre davantage de leur capacité à atteindre des marchés à l'extérieur du Canada que les autres PME autochtones, alors que les PME inuites sont, à juste titre, plus actives localement, en raison surtout de leur emplacement éloigné. Par exemple, certaines collectivités inuites peuvent être complètement coupées de l'accès aux ressources du reste du Canada pendant plusieurs mois à la fois. Dans le cas des Inuits, le succès à long terme des coopératives de l'Arctique et l'importance fondamentale des industries artistiques inuites représentent une part importante de leur présence commerciale internationale. Néanmoins, toutes les PME autochtones atteignent les marchés étrangers à un taux relativement élevé, en particulier ceux des États-Unis.

II. CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES

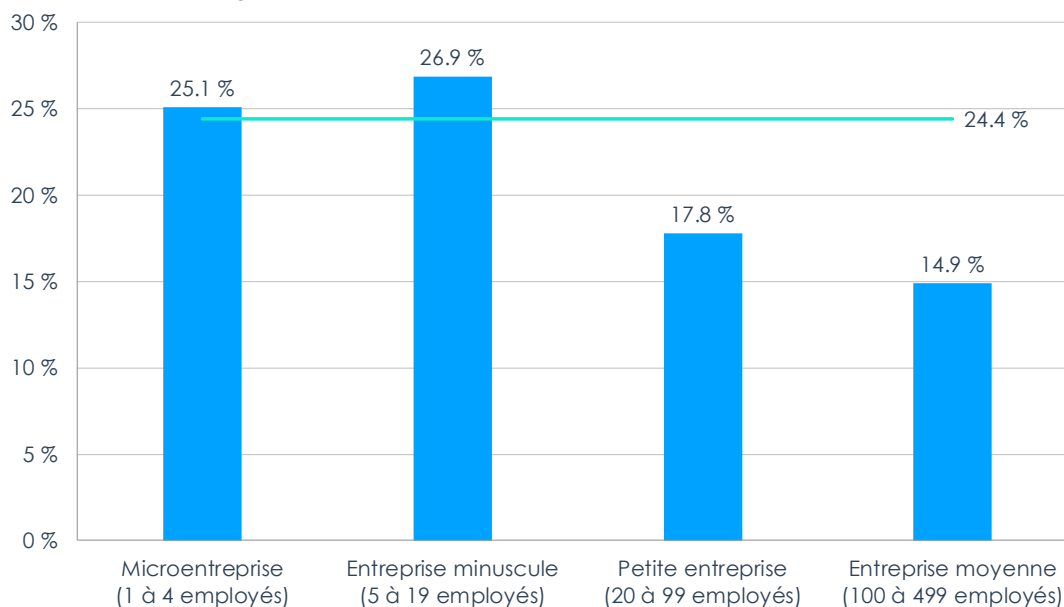
Les sections qui suivent examinent certaines caractéristiques des PME exportatrices et non-exportatrices appartenant à des Autochtones, notamment la taille de l'entreprise, l'industrie de l'exploitation, l'emplacement géographique et l'âge de l'entreprise.

A. TAILLE DES ENTREPRISES

Cette section donne un aperçu de la propension à l'exportation des PME autochtones selon la taille des entreprises et l'identité autochtone. La propension à exporter, c'est-à-dire le pourcentage des entreprises qui exportent, augmente généralement avec la taille des entreprises. Cette corrélation est conforme au modèle de Méltz dans la théorie du commerce international, selon lequel une entreprise doit atteindre un certain seuil de productivité pour opérer, puis un seuil de productivité plus élevé pour être en mesure d'exporter. Ces seuils de productivité sont calculés à partir des coûts estimés et des exigences d'efficacité nécessaires pour fonctionner, puis pour surmonter les difficultés liées aux activités d'exportation. Ce modèle met en évidence la prise de décision des entreprises fondée sur l'hétérogénéité de la productivité⁵². Il est essentiel de comprendre les fondements de prise de décision d'une entreprise pour concevoir des politiques et des accords commerciaux qui favoriseront la croissance et le succès des PME autochtones.

Après avoir étalonné l'échantillon en fonction des caractéristiques des travailleurs autonomes autochtones, la figure 6 présente la propension à l'exportation des PME autochtones selon la taille de l'entreprise.

Figure 6 – Propension à exporter selon la taille de l'entreprise, 2014



⁵² Institut de recherche en politiques publiques, *Redesigning Canadian Trade Policies for New Global Realities*, [International Trade with Firm Heterogeneity: Theoretical Developments and Policy Implications](#), par Beverly Lapham, volume VI.

Remarque : La ligne horizontale représente la moyenne calculée pour les PME autochtones.

Source : Le Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada, à partir de données obtenues du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

Contrairement à l'ensemble de la population des PME canadiennes ainsi qu'à la théorie économique⁵³, selon laquelle la propension à exporter augmente avec la taille de l'entreprise selon le nombre d'employés, les PME autochtones, d'après l'enquête menée par le CCEA en 2015, semblent avoir une propension globale à exporter à la baisse avec l'augmentation de la taille des entreprises.

Les plus faibles propensions à l'exportation des petites et moyennes entreprises (de 20 à 499 employés) sont corrélées à leurs industries d'exploitation, notamment la construction et l'extraction des ressources naturelles, qui sont des industries moins propices à l'exportation⁵⁴. Inversement, la forte propension à l'exportation des microentreprises et des entreprises minuscules (de 1 à 19 employés), notamment des Premières Nations vivant dans les réserves, peut s'expliquer par les marchés locaux relativement petits où elles exercent leurs activités, de sorte que le potentiel de croissance est limité sans expansion des marchés. L'hypothèse est que les propriétaires d'entreprises incluraient la vente à des marchés étrangers (y compris aux États-Unis) tôt dans leur stratégie commerciale par rapport aux propriétaires d'entreprises non autochtones. De plus, les artistes autochtones promeuvent activement la vente de leurs produits en collaborant pour les vendre en tant que groupe sur des marchés étrangers spécifiques par l'intermédiaire de grossistes⁵⁵. Les ventes mondiales d'art inuit – une industrie de 64 millions de dollars en 2015⁵⁶ – illustrent cet effort. Ce dernier point revêt une importance croissante en Asie, où les efforts déployés par les gouvernements autochtones pour promouvoir les industries culturelles canadiennes semblent porter fruit. Le succès croissant des artistes autochtones, du personnel de production, des juristes et d'autres professionnels a probablement contribué de façon importante à cette activité, tout comme la juxtaposition des voyages américains dans les territoires autochtones et les achats en ligne, qui permettent aux entreprises de communiquer commercialement avec les visiteurs actuels et anciens.

53 Il existe une relation positive entre la taille de l'entreprise (en termes d'emploi) et la productivité. Un document de travail de la Banque du Canada a démontré l'existence de cette relation dans les secteurs manufacturier et non manufacturier : Leung, D. et coll. 2008. De plus, la théorie économique du commerce international (modèle de Méliitz avec des entreprises hétérogènes) et les données empiriques (Bejk, 2003) suggèrent que les entreprises exportatrices ont des niveaux de productivité plus élevés que leurs homologues non-exportatrices, sans pour autant établir une direction de causalité, car les entreprises plus productives pourraient s'auto-sélectionner sur les marchés d'exportation, mais cette corrélation pourrait aussi refléter l'apprentissage par l'exportation.

54 Les petites et moyennes entreprises de 20 à 499 employés constituent la majorité des services d'administration et de soutien, de gestion des déchets et d'assainissement (SCIAN 56), dont aucune dans l'échantillon n'exporte. De plus, les entreprises de cette taille constituent une grande partie des entreprises dans les secteurs de l'agriculture, de la foresterie, de la chasse et de la pêche, de l'extraction minière, pétrolière et gazière, de la construction et d'autres services, qui ont l'une des plus faibles propensions à exporter. Des renseignements supplémentaires sont fournis à la section D : Industrie de l'exploitation.

55 Les Producteurs canadiens de l'Arctique, qui appartiennent aux 32 coopératives polyvalentes détenues et contrôlées par les Inuits du Nunavut, en sont un exemple frappant. Pour plus d'information, veuillez consulter : Les Producteurs canadiens de l'Arctique, About us, Arctic Co-operative Limited.

56 Relations Couronne-Autochtones et Affaires du Nord Canada, *Incidence de l'économie liée aux arts inuits*, 2017, consulté le 4 juin 2019.



B. INDUSTRIE DE L'EXPLOITATION

Cette section présente une analyse approfondie des industries dans lesquelles les PME autochtones exercent leurs activités. Selon Statistique Canada, les entrepreneurs autochtones sont surtout concentrés dans les services professionnels, scientifiques et techniques ainsi que dans la construction. Le tableau suivant présente la répartition des exportateurs et des non-exportateurs selon la catégorie du Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) et la propension à exporter calculée à partir des résultats de l'enquête.

Tableau 2 - Répartition des PME autochtones selon l'industrie et le statut d'exportation, 2014

	Exportateurs	Non-exportateurs	Propension à exporter
11 – Agriculture, foresterie, pêche et chasse	3,5 %	3,5 %	24,3 %
21 – Extraction minière et extraction du pétrole et du gaz	5,6 %	8,1 %	18,2 %
23 – Construction	3,9%	36,0%	3,4%
31-33 – Fabrication	14,4%	4,6%	50,1%
41 – Commerce de gros	2,4 %	2,3 %	25,5 %
44 – Commerce de détail	17,2 %	12,1 %	31,4 %
48 – Transport et entreposage	6,7 %	8,5 %	20,3 %
51 – Industries culturelle et de l'information (p. ex. édition, radiodiffusion, Internet)	2,6 %	2,1 %	28,4 %
53 – Services immobiliers et services de location et de location à bail	4,3 %	1,4 %	49,2 %
54 – Services professionnels, scientifiques et techniques (p. ex. services juridiques, comptabilité, publicité, consultation) <i>*à l'exclusion de la consultation générale</i>	13,5 %	9,1 %	32,4 %
56 – Services administratifs et de soutien, gestion des déchets et services d'assainissement	0,0 %	1,3 %	0,0 %
71 – Arts, spectacles et loisirs	5,8 %	0,8 %	69,0 %
72 – Hébergement et services de restauration	7,6 %	1,8 %	57,8 %
81 – Autres services	8,5 %	8,1 %	25,2 %
98 – Consultation (générale)	4,0 %	0,3 %	83,8 %
TOTAL	100,0 %	100,0 %	24,4 %

⁵⁷ Le numéro SCIAN d'une industrie précède la description de cette industrie

Remarque : La consultation (générale), identifiée comme SCIAN 98, devrait être intégrée au SCIAN 54, auquel cas la propension à l'exportation serait de 37,7 %.

Source : Le Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada, à partir de données obtenues du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

Une industrie intensive en exportation, telle que définie par le Conference Board du Canada, est une industrie dont les exportations représentent au moins 40 % des revenus, comme la fabrication, l'agriculture, la pêche, la chasse et le piégeage. De même, une industrie axée sur l'exportation est une industrie dans laquelle au moins 50 % des revenus de l'entreprise proviennent des exportations, comme l'exploitation minière et l'exploitation en carrière, la fabrication et l'extraction du pétrole et du gaz⁵⁸. Les données du CCEA n'incluent pas de renseignements sur les revenus générés par les exportations, mais une comparaison peut être faite en utilisant les tendances à l'exportation du tableau 2⁵⁹.

De nombreuses industries ont une forte propension à l'exportation, notamment :

- Arts, spectacles et loisirs (SCIAN 71) avec une propension à l'exportation de 69,0 %;
- Hébergement et services de restauration (SCIAN 72) avec une propension à l'exportation de 57,8 %;
- Fabrication (SCIAN 31-33) avec une propension à l'exportation de 50,1 %;
- Services immobiliers et services de location et de location à bail (SCIAN 53), avec une propension à l'exportation de 49,2 %; et
- Services professionnels, scientifiques et techniques, y compris la consultation générale (SCIAN 54 et 98) : 37,7 %.

Dans le Répertoire des entreprises autochtones, la plus grande proportion (32,8 %) des exportateurs autochtones travaillent dans le secteur des services professionnels, scientifiques et techniques, qui se classe au cinquième rang pour la propension à exporter.⁶⁰ Selon les données du CCEA, 17,5 % des exportateurs exercent leurs activités dans le secteur des services professionnels, scientifiques et techniques (SCIAN 54, incluant SCIAN 98)⁶¹. Les deux industries suivantes, en ordre décroissant de la proportion d'exportateurs, sont le commerce de détail (SCIAN 44) avec 17,2 % des exportateurs, et la fabrication (SCIAN 31-33) avec 14,4 % des exportateurs. Le commerce de détail n'est généralement pas une industrie qui compte une forte proportion d'exportateurs, d'où sa faible propension à exporter. Toutefois, plusieurs organisations autochtones, dont le CCEA, ont constaté que le caractère unique des produits d'art et d'artisanat autochtones présente un attrait international important. De plus, l'analyse de la répartition des exportateurs dans les réserves et hors réserve, présentée à la figure 7, fournit des renseignements supplémentaires pour expliquer la forte propension des PME du commerce de détail à exporter.

⁵⁸ Fiser, A., Conference Board of Canada – Northern and Aboriginal Policy, *What are the business characteristics of Indigenous exporters in Canada?*, 15 avril 2018, document de travail (en anglais).

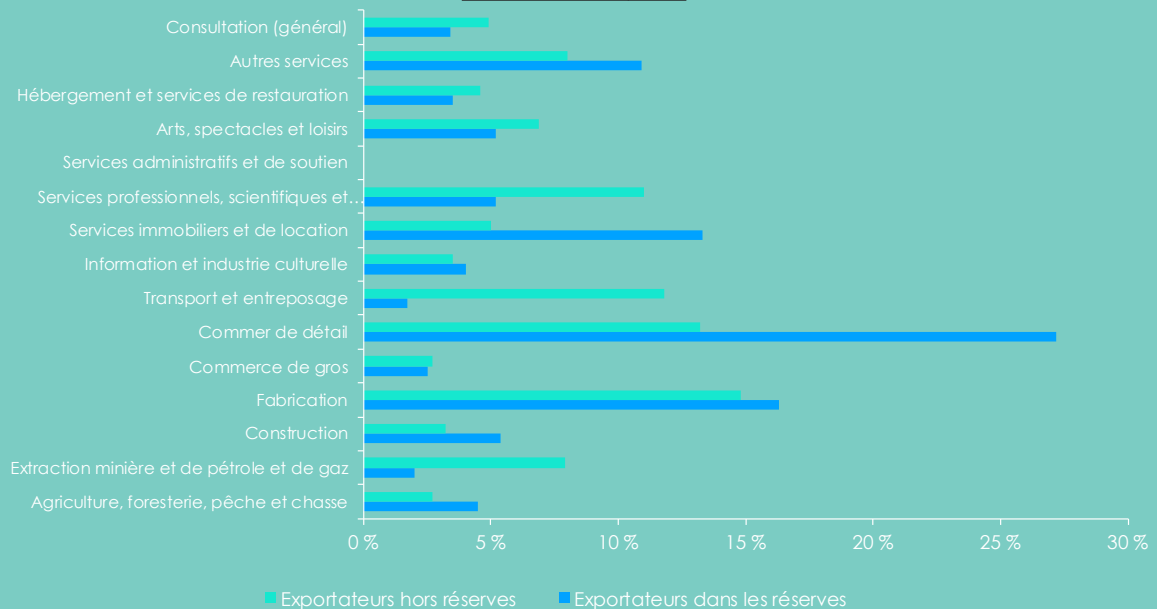
⁵⁹ Bien que la propension et l'intensité des exportations ne soient peut-être pas corrélées, les chiffres de l'Enquête sur le financement et la croissance des PME montrent une forte corrélation positive entre les deux mesures (voir [Profil des PME : Exportateurs canadiens](#), p. 5). En l'absence de données sur l'intensité des exportations, une comparaison a été faite, mais il est reconnu que des recherches et des données supplémentaires sont nécessaires pour bien comprendre la question.

⁶⁰ Innovation, Sciences et Développement économique Canada, *Répertoire des entreprises autochtones*, consulté en février 2019.

⁶¹ Les services de consultation, identifiés SCIAN 98 dans le tableau 1, devraient être intégrés au SCIAN 54. Toutefois, comme la distinction était disponible dans les données, elles sont déclarées séparément.



Figure 7 - Répartition des exportateurs autochtones vivant dans les réserves et hors réserve selon l'industrie, 2014



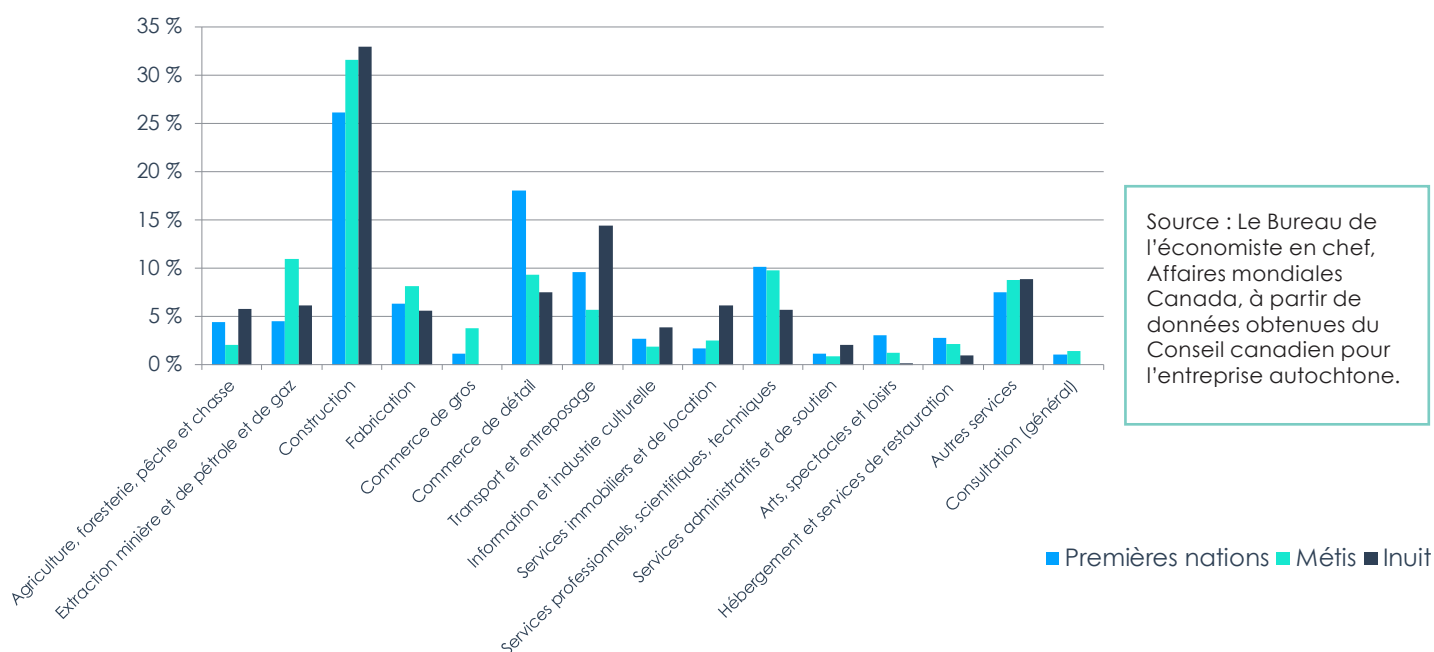
Source : Le Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada, à partir de données obtenues du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

La plupart des exportateurs du commerce de détail (SCIAN 44) sont des entreprises des Premières Nations situées dans les réserves. Une proportion plus élevée d'exportateurs dans le secteur manufacturier (SCIAN 31-33) se trouve également dans les réserves, tout comme les exportateurs dans le secteur « autres services » (SCIAN 81) et dans l'agriculture, la foresterie, la pêche et la chasse (SCIAN 11). Toutefois, une plus grande proportion des PME des secteurs de l'extraction minière et de l'extraction de pétrole et de gaz se trouvent en dehors des réserves. Bien que les réserves autochtones puissent avoir les ressources nécessaires pour prospérer dans l'exploitation minière et l'extraction des ressources naturelles, la réalité est que seul un petit nombre de réserves ont des exploitations de ressources à proximité des collectivités. De nombreux peuples et entreprises autochtones qui travaillent dans le secteur minier, par exemple, travaillent à distance, les principales opérations étant basées dans des centres régionaux. Par le passé, les importants investissements initiaux nécessaires pour entrer dans le secteur minier constituaient une barrière à l'entrée pour de nombreux propriétaires d'entreprises autochtones potentiels dans les réserves puisqu'ils n'ont aucun droit de propriété foncière en vertu de la Loi sur les Indiens à utiliser comme garantie. L'émergence des sociétés de développement économique autochtones⁶² et des attitudes plus favorables dans le secteur bancaire ont permis de régler certains des problèmes liés à la circulation des capitaux. En outre, les producteurs de produits de base doivent agir en tant que preneurs de prix et si les producteurs autochtones ne peuvent réaliser certains gains de productivité en raison du manque d'infrastructures et de l'éloignement, ils pourraient ne pas entrer dans cette industrie spécifique ou, du moins, les niveaux d'entrée seraient inférieurs.

⁶² Les sociétés de développement économique autochtones (SDEA) sont des personnes morales créées par des collectivités autochtones pour représenter leurs intérêts commerciaux sur le marché privé. Il s'agit souvent de sociétés parapluies qui exploitent plusieurs entreprises sous leur égide. Ces entreprises sont souvent diverses; une seule SDEA peut avoir des entreprises dans l'industrie extractive, le tourisme et le génie civil. Les SDEA créent des emplois et génèrent de la richesse pour leurs collectivités, contribuant souvent directement au développement des infrastructures locales. Pour s'assurer que les SDEA représentent leurs collectivités, ces sociétés mettent souvent sur pied des systèmes de gouvernance complexes pour assurer la transparence tant pour les membres autochtones qu'elles représentent que pour les autres sociétés avec lesquelles elles font affaire.



Figure 8 – Répartition des PME autochtones selon l'industrie et l'identité autochtone, 2014



Les propriétaires de PME des Premières Nations ont une part plus élevée d'entreprises dans l'industrie du commerce de détail. Les PME des Premières Nations et les PME métisses représentent également environ 90,0 % des PME autochtones qui offrent des services professionnels, scientifiques et techniques. Les Métis constituent également le groupe le plus important de propriétaires d'entreprises œuvrant dans l'industrie de l'extraction minière, pétrolière et gazière (un peu moins de 70 %) ainsi que dans le commerce de gros (près de 80 %).

Toutes les identités autochtones ont une proportion importante d'entreprises dans l'industrie de la construction, dont une partie de ces activités au cours des dernières années était associée au logement financé par le gouvernement et à des projets connexes dans les réserves et les collectivités éloignées. Les PME inuites œuvrent dans l'industrie du transport et de l'entreposage (SCIAN 48) à un taux proportionnellement beaucoup plus élevé que leurs homologues.

C. GÉOGRAPHIE

Cette section présente une analyse géographique des PME autochtones. Au Canada, il existe une forte corrélation positive entre l'industrie d'exploitation d'une entreprise et sa situation géographique, en grande partie en raison des variations dans la disponibilité, l'abondance et les types de ressources à travers le territoire canadien. En 2016, une grande proportion des peuples autochtones se trouvaient en Ontario (22,4 %), en Colombie-Britannique (16,2 %) et en Alberta (15,5 %) ⁶³. Selon le Recensement de 2016, 23,1 % des entreprises autochtones se trouvent en Ontario, suivi de 20,6 % en Colombie-Britannique. ⁶⁴

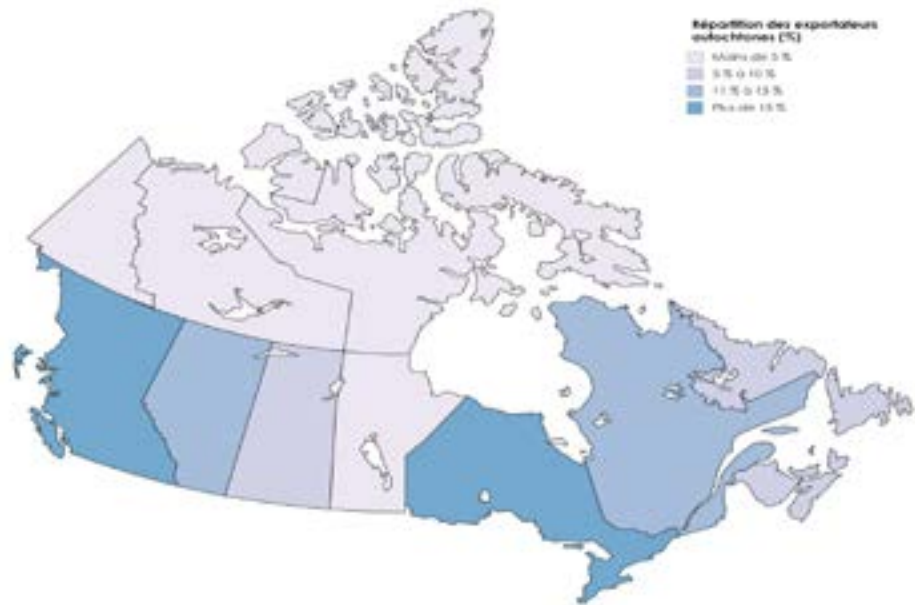
La figure 9 présente la répartition des exportateurs autochtones au Canada selon les activités d'exportation déclarées par les répondants. Près d'un tiers est concentré en Ontario (31,5 %), plus d'un cinquième en Colombie-Britannique (22,8 %), environ un huitième au Québec (12,5 %) et en Alberta (12,3 %) respectivement, les autres sont répartis entre les provinces de l'Atlantique (7,9 %),

⁶³ Statistique Canada, Enquête nationale auprès des ménages de 2011, population de travailleurs autonomes autochtones de 15 ans et plus.

⁶⁴ Statistique Canada, *Profil de la population autochtone, Recensement de 2016*.



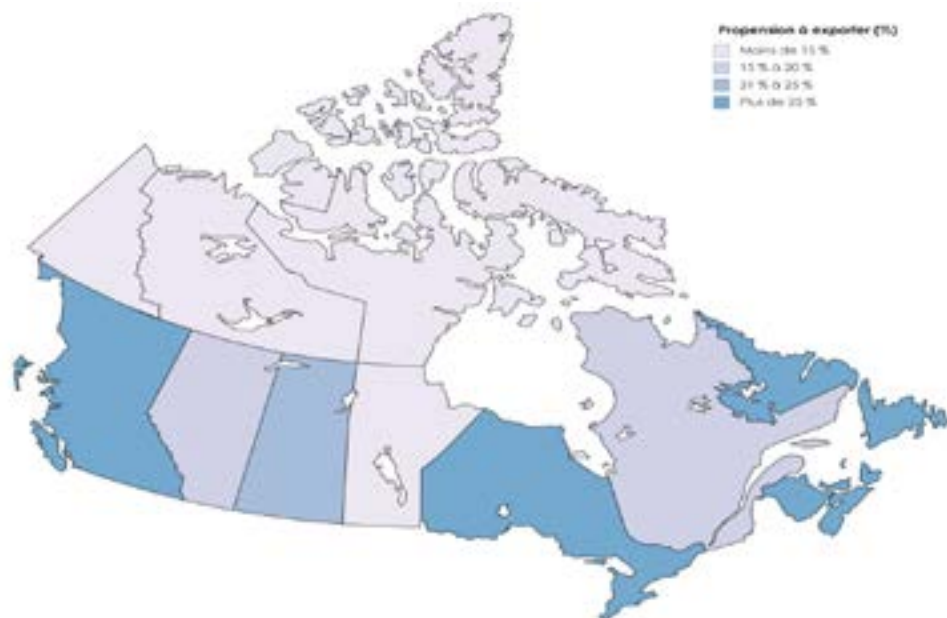
Figure 9 - Répartition des exportateurs autochtones, 2014



Source : Le Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada, à partir des données obtenues du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

Selon les données, les provinces ayant la plus forte proportion d'exportateurs ont également l'une des plus fortes propensions à l'exportation, comme l'illustre la figure 10.

Figure 10 - Propension à exporter des PME autochtones par région et province, 2014



Source : Le Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada, à partir des données obtenues du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.



La propension à l'exportation par province et territoire indique les provinces⁶⁵ où il y a une plus grande proportion d'exportateurs parmi la population des PME provinciales ou territoriales. On s'attend à ce que la propension géographique à exporter soit fortement corrélée à la présence d'industries axées sur l'exportation ainsi qu'à l'identité autochtone du propriétaire (voir les sections ii.b et iii.a), notamment le nombre de collectivités des Premières Nations dans les réserves, qui exportent à un taux supérieur à la moyenne. Néanmoins, les PME autochtones des provinces de l'Atlantique affichent la troisième propension à l'exportation la plus élevée (31,1 %), bien qu'elles détiennent la plus faible proportion d'entrepreneurs autochtones de toutes les provinces (5,0 %), ce qui témoigne potentiellement de leur présence croissante dans l'industrie internationale de la pêche.

Le tableau 3 présente les cinq industries principales dans lesquelles les PME autochtones opèrent par région géographique.

Tableau 3 – Propension à exporter et les cinq industries principales de chaque région et province canadiennes, 2014

Région	Propension à l'exportation	Cinq industries principales
Ontario	41,3 %	Commerce de détail; Services professionnels, scientifiques et techniques; Construction; Autres services; Fabrication
Colombie-Britannique	31,8 %	Construction; Transport et entreposage; Services professionnels, scientifiques et techniques; Fabrication; Autres services
Provinces de l'Atlantique	31,1 %	Commerce de détail; Construction; Hébergement et services de restauration; Autres services; Services professionnels, scientifiques et techniques
Saskatchewan	22,9%	Construction; Commerce de détail; Fabrication; Services professionnels, scientifiques et techniques; Transport et entreposage
Québec	19,6 %	Construction; Commerce de détail; Transport et entreposage; Services professionnels, scientifiques et techniques; Agriculture, foresterie, pêche et chasse
Alberta	15,1 %	Extraction minière et extraction de pétrole et de gaz; Construction; Autres services; Services professionnels, scientifiques et techniques; Transport et entreposage
Territoires	12,4 %	Construction; Transport et entreposage; Services professionnels, scientifiques et techniques; Fabrication; Autres services
Manitoba	10,0 %	Construction; Fabrication; Commerce de détail; Service professionnels, scientifiques et techniques; Transport et entreposage

Source : Le Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada, à partir des données obtenues du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

⁶⁵ Les provinces de l'Atlantique sont regroupées, de même que les territoires pour des raisons de confidentialité.

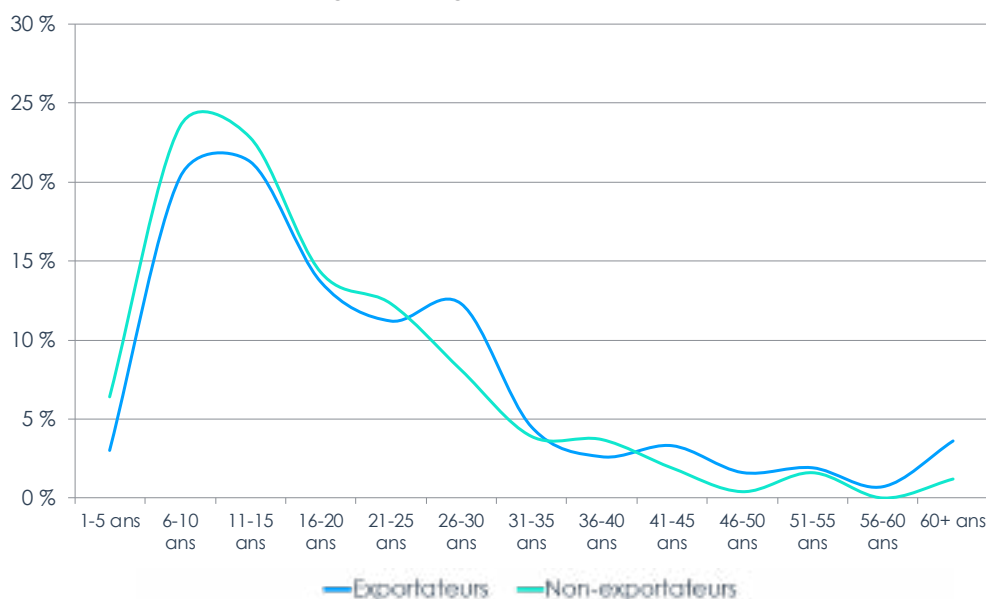
Les PME autochtones situées en Ontario ont la plus forte propension à exporter, avec plus de 4 entreprises sur 10 qui exportent. En effet, trois des cinq industries principales dans lesquelles les PME autochtones opèrent en Ontario ont une propension à exporter supérieure à 30,0 % (voir le tableau 2). En général, la propension moyenne à l'exportation d'une province est fortement corrélée à ses industries principales, ainsi que le marché de destination principal des exportateurs. Dans chacune des provinces, plus de 90,0 % des exportateurs atteignent le marché américain, sauf en Colombie-Britannique (83,4 %) et au Québec (58,8 %). Naturellement, les exportateurs autochtones de la Colombie-Britannique ont un accès maritime direct à l'Asie par l'intermédiaire de deux des plus grands ports du Canada, ce qui pourrait expliquer le taux inférieur d'exportateurs vers les États-Unis. Quant au Québec, en tête de la diversification géographique⁶⁶ des exportations, la province jouit d'un accès maritime direct à plus de 100 pays par l'entremise de l'un des ports les plus importants à conteneurs et destinations de croisières du Canada⁶⁷. Dans le cas du Québec, la langue française pourrait aussi expliquer la propension à l'exportation plus faible vers les États-Unis.

Le Manitoba a la plus faible propension à l'exportation de toutes les provinces et de tous les territoires, même si quatre de ses cinq industries principales ont en moyenne une entreprise sur quatre qui exporte. Toutefois, selon les données, environ 60 % des PME du Manitoba sont classées dans l'industrie de la construction, ce qui réduit considérablement la proportion des exportateurs de la province. En omettant le code SCIAN 23 (industrie de la construction) de l'échantillon, le Manitoba aurait une propension à l'exportation de 25,2 %.

D. ÂGE DE L'ENTREPRISE

Les chercheurs ne s'entendent pas sur l'impact de l'âge d'une entreprise sur sa croissance et sur son potentiel d'exportation. Néanmoins, comme l'expérience managériale d'un propriétaire est corrélée positivement aux activités d'exportation, on pourrait s'attendre à trouver une corrélation positive similaire. La tendance générale illustrée à la figure 11 montre qu'avec le temps, les PME autochtones semblent acquérir une expérience utile à l'exportation.

Figure 11 – Répartition des PME autochtones exportatrices et non-exportatrices autochtones par groupe d'âge des entreprises, 2014



Source : Le Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada, à partir des données obtenues du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

⁶⁶ La province de Québec détient la plus grande part des PME autochtones exportatrices vers les marchés d'outre-mer de toutes les provinces et territoires (provinces de l'Atlantique agrégées et territoires agrégés).

⁶⁷ Association des administrations portuaires canadiennes, *Industry Information - CPA Facts*, consulté le 20 mars 2019.

Les répartitions montrent que parmi les jeunes entreprises, une plus grande proportion de PME autochtones n'exportent pas, comparativement aux entreprises ayant au moins 25 ans d'expérience. En effet, moins d'entreprises ayant environ 10 ans exportent, alors qu'un petit pic est perceptible pour les exportateurs ayant environ 30 ans. Selon les données, cette relation change légèrement avec le temps, mais la tendance générale demeure.

En général, l'âge de l'entreprise est également corrélé positivement à la taille de l'entreprise, qui est un déterminant important de l'exportation pour les PME. Toutefois, tel que mentionné précédemment, les exportateurs autochtones semblent avoir une corrélation négative avec la taille de l'entreprise. Par conséquent, il est probable que les PME autochtones n'aient pas la capacité d'augmenter leur main-d'œuvre en raison d'obstacles spécifiques à la croissance, ou qu'elles puissent gagner en productivité au fil du temps sans nécessairement augmenter en taille pour pouvoir exporter. Il pourrait s'agir d'une stratégie d'affaires qui contourne les difficultés d'embauche dans certaines industries en particulier.

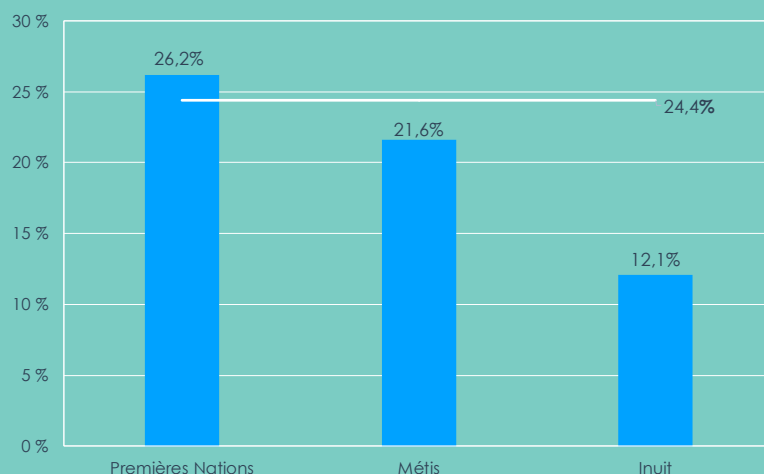
III. CARACTÉRISTIQUES DU PROPRIÉTAIRE

Ces sections passent en revue certaines caractéristiques des PME autochtones exportatrices et non-exportatrices, notamment l'identité autochtone, le niveau de scolarité, l'expérience en gestion et l'utilisation d'un plan d'affaires.

A. IDENTITÉ AUTOCHTONE

La forte propension à l'exportation des microentreprises et des entreprises minuscules est étroitement liée à l'identité autochtone des propriétaires. La propriété des Premières Nations augmente considérablement la propension moyenne à l'exportation des PME autochtones, comme le montre la figure 12.

Figure 12 – Propension à exporter selon l'identité autochtone, 2014



Source : Le Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada, à partir de données obtenues du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

Les peuples autochtones ne peuvent être considérés comme un groupe homogène aux fins de l'élaboration des politiques. Les PME des Premières Nations représentent 50,4 % des exportateurs autochtones, les Métis 42,3 %, les Inuits 1,3 % et les Métis 5,9 % des exportateurs. Les PME autochtones situées dans les réserves exportent à un taux de 26,7 % selon les données, tandis que les PME autochtones situées hors réserve exportent à un taux de 22,0 %, ce qui est plus près du taux d'exportation des PME métisses.

Plusieurs raisons pourraient expliquer ces tendances. Les PME appartenant aux Premières Nations sont actives dans la vente au détail d'œuvres artistiques et culturelles et semblent accroître cet aspect de leurs activités commerciales. Comme il a été mentionné pour les plus petites PME, les entreprises des Premières Nations pourraient avoir une stratégie axée sur l'exportation dès le début de leur développement afin d'accéder aux marchés ayant un potentiel de croissance, qui est limité dans leurs collectivités. Cela peut être particulièrement vrai pour les entreprises qui fournissent des biens ou des services qui suscitent peu d'intérêt de la part des consommateurs dans leur collectivité locale. En d'autres termes, les économies limitées des Premières Nations forcent de nombreuses PME autochtones, dès le départ, à se concentrer sur des opportunités externes.

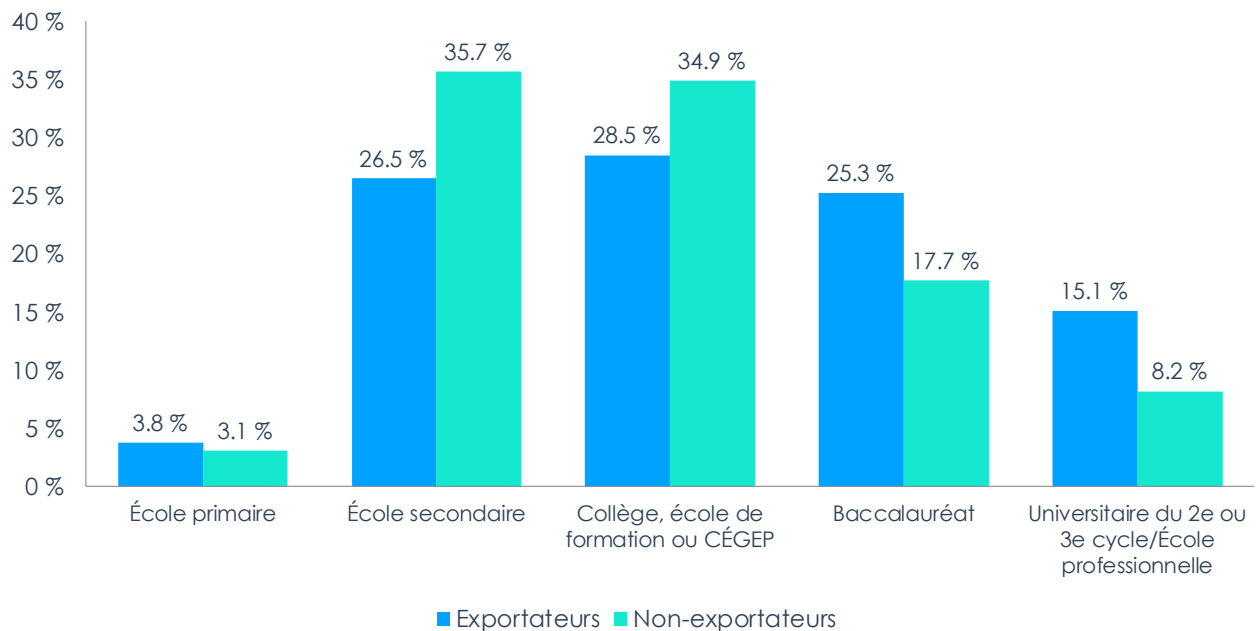


B. NIVEAU DE SCOLARITÉ

Cette section donne un aperçu du niveau de scolarité des propriétaires de PME autochtones, ce qui a une grande incidence sur la performance et l'internationalisation des PME. Selon une étude récente, la corrélation positive entre le niveau de scolarité des propriétaires d'entreprise et les activités d'exportation de celles-ci est documentée depuis longtemps⁶⁸.

La figure 13 indique que les PME autochtones du Canada suivent les tendances nationales et internationales en la matière, à l'exception d'une légère différence pour les propriétaires qui ont terminé au plus leurs études primaires.

Figure 13 – Niveau de scolarité des propriétaires de PME autochtones selon le statut d'exportation, 2014



Remarque : Chaque catégorie comprend les propriétaires d'entreprise ayant partiellement ou complètement obtenu un niveau de scolarité.

Source : Le Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada, à partir de données obtenues du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

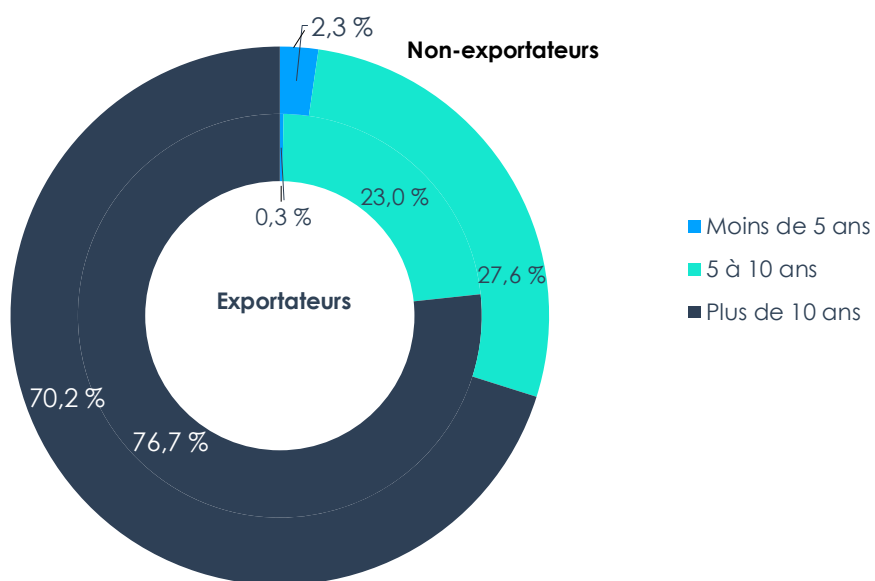
Il existe une corrélation positive entre le niveau de scolarité atteint et les résultats à l'exportation des entreprises. Autrement dit, lorsqu'un propriétaire a un niveau de scolarité plus élevé, son entreprise est plus susceptible d'exporter. Ils sont plus susceptibles d'avoir le capital humain nécessaire pour surmonter les obstacles supplémentaires liés à l'exportation. Les PME autochtones sont semblables aux PME non autochtones à cet égard, avec une plus grande proportion d'exportateurs lorsque le propriétaire de l'entreprise a terminé ou au moins commencé des études universitaires. Néanmoins, près d'un tiers des propriétaires de PME autochtones exportatrices ne détiennent qu'un diplôme d'études secondaires.

⁶⁸ Pickernell, D., et al., *Determinants of SME Exporting: Insights and Implications*, 2016 (en anglais).

C. EXPÉRIENCE DE GESTION DU PROPRIÉTAIRE

Cette section présente les résultats de l'expérience de gestion des propriétaires de PME autochtones, ce qui dénote généralement les compétences et les connaissances de ces derniers. Un propriétaire ayant plus d'expérience en gestion pourrait avoir une meilleure compréhension des stratégies de croissance et des marchés étrangers, ce qui augmenterait ses chances d'exporter. L'expérience en gestion est mesurée par le nombre d'années durant lesquelles le propriétaire d'une PME autochtone a été propriétaire d'une entreprise. Cet élément est en corrélation positive avec la propension à exporter, comme le montre la figure 14. L'anneau extérieur représente la répartition, en années d'expérience, des PME autochtones non-

Figure 14 - Expérience en gestion des propriétaires de PME autochtones selon le statut d'exportation, 2014



Source : Le Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada, à partir de données obtenues du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

Les PME autochtones dont le propriétaire ont plus de 10 ans d'expérience en gestion sont plus susceptibles d'exporter; les propriétaires d'entreprises ayant moins de cinq ans d'expérience sont beaucoup moins susceptibles d'exporter. Bien que de nombreuses PME autochtones puissent avoir un avantage concurrentiel géographique pour atteindre des marchés étrangers comme les États-Unis, cette constatation confirme que, tout comme l'éducation, de l'expérience supplémentaire peut permettre de mieux comprendre les possibilités de croissance, dont l'exportation qui en serait une option. Enfin, ces données suggèrent que les PME autochtones ne sont probablement pas «nées à l'échelle mondiale».



D. PLAN D'AFFAIRES

L'utilisation d'un plan d'affaires est également corrélée positivement avec la croissance et le potentiel d'exportation d'une entreprise. Un plan d'affaires officiel est un outil utile pour les propriétaires d'entreprise, car il fournit une orientation avec des objectifs définis et aide à évaluer les progrès sur une longue période. Toutefois, comme le montre le tableau 4, moins de 40 %

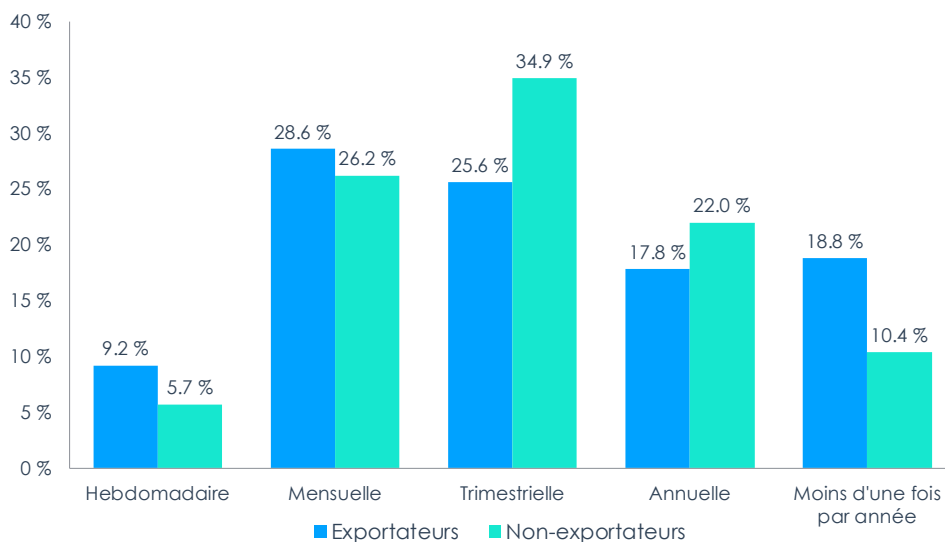
Tableau 4 - Proportion des PME avec et sans plan d'affaires selon le statut d'exportation, 2014

	Exportateurs	Non-exportateurs	Toutes les PME
Plan d'affaires écrit	43,8 %	36,2 %	38,0 %
Pas de plan d'affaires	36,2 %	63,8 %	62,0 %
TOTAL	100%	100%	100%

Source : Le Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada, à partir de données obtenues du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

Conformément à la théorie de l'entrepreneuriat, les PME autochtones qui ont un plan d'affaires écrit sont un peu plus susceptibles d'exporter que celles qui n'ont pas de plan d'affaires. De plus, avoir un plan d'affaires est souvent une exigence pour obtenir un financement auprès d'une institution financière ou du soutien aux entreprises d'un programme gouvernemental. La figure 15 présente la répartition des exportateurs et des non-exportateurs ayant un plan d'affaires et la fréquence à laquelle ils se réfèrent à leur plan d'affaires pour surveiller dans quelle mesure ils atteignent leurs objectifs commerciaux.

Figure 15 - Fréquence d'utilisation d'un plan d'affaires selon le statut d'exportation, 2014



Source : Le Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada, à partir de données obtenues du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

⁶⁹ La publication *Promesse et prospérité* du CCEA rapporte que trois entrepreneurs autochtones sur dix ont un plan d'affaires officiel. Les petites entreprises, notamment celles qui n'ont pas d'employés, sont moins susceptibles d'avoir un plan d'affaires officiel.



Les exportateurs ont tendance à consulter leur plan d'affaires à une fréquence plus élevée que les non-exportateurs, surtout ceux qui s'y réfèrent sur une base hebdomadaire et mensuelle. Toutefois, une proportion plus élevée d'exportateurs que de non-exportateurs ne consultent pas leur plan d'affaires au moins annuellement. Cette constatation diffère de la théorie générale de l'entrepreneuriat et indique encore une fois une différence systématique dans le fonctionnement de l'entreprise entre les propriétaires d'entreprises autochtones et non autochtones. On pourrait supposer que certains propriétaires d'entreprises autochtones n'ont leur plan d'affaires que pour répondre à certaines exigences, comme une demande financière.

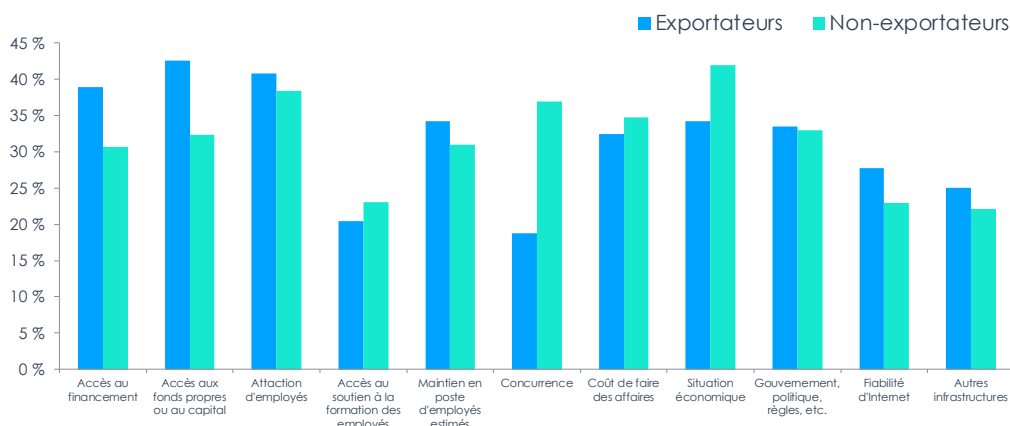
Près de la moitié (45,9 %) des propriétaires d'entreprise qui n'ont pas de plan d'affaires croient qu'ils n'en ont pas besoin ou qu'il n'est pas important d'avoir un plan d'affaires. Au total, 16,0 % des propriétaires d'entreprise n'ont pas de plan d'affaires parce qu'ils affirment qu'ils sont trop occupés pour en rédiger un. Un autre 9,9 % n'a pas donné de raison pour ne pas en avoir un. Enfin, 5,3 % des propriétaires d'entreprises autochtones ont déclaré avoir eu un plan d'affaires par le passé, mais ne plus en avoir.

IV. OBSTACLES À LA CROISSANCE

Cette section passe en revue les obstacles à la croissance des PME autochtones en se basant sur les données de l'enquête 2015 du CCEA. Les obstacles à la croissance sont présentés selon le statut d'exportation ainsi que selon le marché de destination et l'identité autochtone. Les entreprises autochtones au Canada ont déclaré être confrontés à de nombreux obstacles à la croissance, dont l'accès aux capitaux d'investissement, la capacité commerciale et professionnelle, le désavantage de l'emplacement des entreprises dans les réserves, de grandes demandes des collectivités à l'égard des dirigeants d'entreprises autochtones, la petite taille du marché local et une série de désavantages liés à l'infrastructure, dont la pauvreté autochtone locale, les coûts élevés du transport, la faiblesse ou l'inexistence de l'Internet, les fournitures électriques non uniformes et coûteuses, les bas niveaux de formation de la population locale et les lacunes en ce qui concerne l'éducation⁷⁰. L'entrepreneuriat autochtone a une approche holistique où le soutien communautaire, la création d'emplois locaux et le développement socioculturel autochtone sont des considérations commerciales importantes⁷¹. Même si ce n'est peut-être pas le cas pour toutes les entreprises autochtones, certaines initiatives fonctionnent continuellement à perte ou avec un rendement financier minime parce que l'alternative serait de ne pas avoir accès à des services essentiels. C'est le cas de nombreuses entreprises de vente au détail communautaires ou coopératives, d'entreprises de services, y compris les casinos, et d'entreprises de construction locales. Par exemple, dans les sables bitumineux de l'Alberta, des entreprises comme Tuccaro Group et Bouchier Group ont connu du succès en appuyant le développement énergétique régional. De même, les sociétés de développement économique autochtones Fort Mackay Group et ACDEN sont des moteurs importants du développement économique de leurs collectivités.

La figure 16 présente les obstacles à la croissance jugés importants et très importants par les PME autochtones, séparés selon leur statut à l'exportation.

Figure 16 - Obstacles importants et très importants à la croissance déclarés par les propriétaires de PME autochtones, 2014



Source : Le Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada, à partir de données obtenues du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

⁷⁰ Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, *Promesse et prospérité*, 2016.

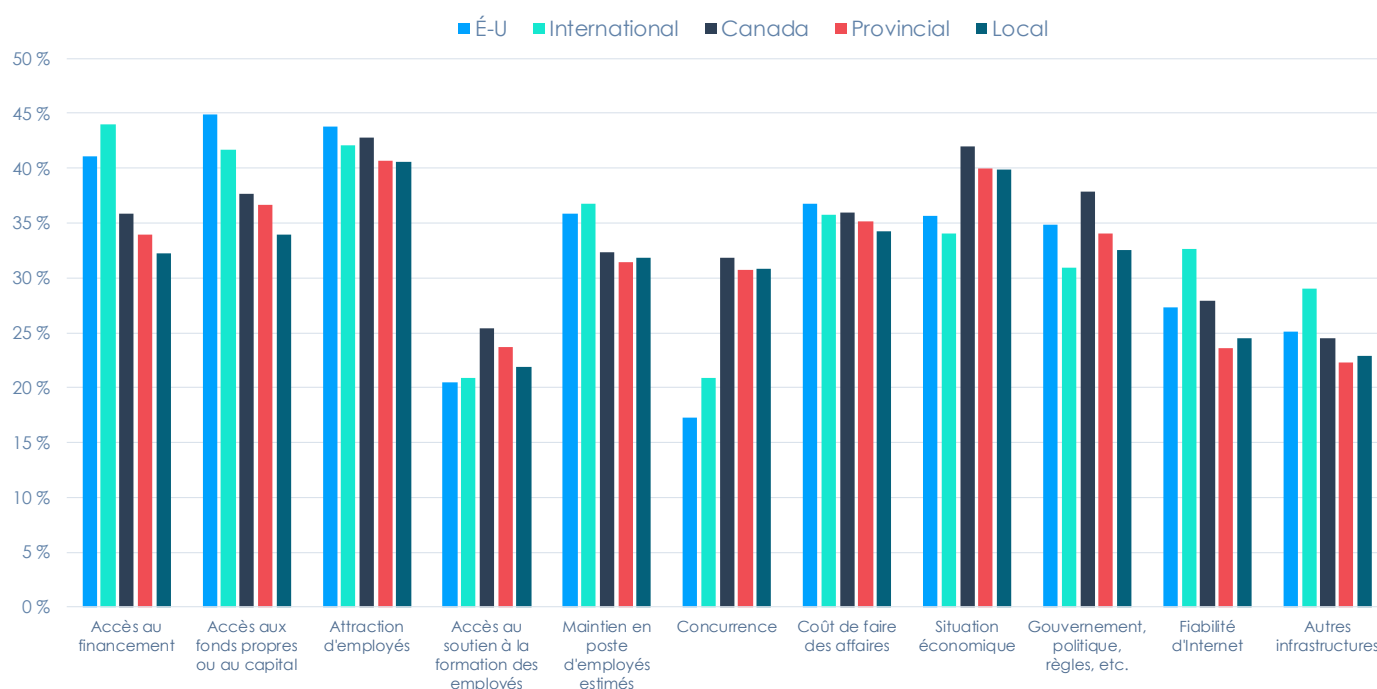
⁷¹ Conseil national de développement économique des Autochtones, *Le Rapport d'étape sur l'économie autochtone - 2015*, juin 2015.

Selon les résultats, l'accès au financement, aux capitaux propres ou au capital sont plus souvent considérés comme un obstacle important ou très important à la croissance des PME autochtones exportatrices. L'accès au financement et aux capitaux propres ou au capital est également reconnu comme étant particulièrement difficile pour les personnes vivant dans les réserves puisque leur propriété ne peut servir de garantie pour des prêts. De plus, l'accès au financement est l'un des obstacles les plus reconnus à l'exportation pour les PME, autochtones et non autochtones. Les PME autochtones exportatrices déclarent également à un taux plus élevé que leurs homologues non-exportateurs certains obstacles à la croissance importants et très importants, tels que la *fiabilité de l'Internet, du téléphone et d'autres technologies de l'information (TI), et d'autres infrastructures comme l'électricité, l'eau et les routes*. C'est peut-être le cas puisque les exportateurs, à mesure qu'ils rejoignent des clients plus éloignés, dépendent de plus en plus sur des recours aux modes de communication et de transport pour leurs entreprises, plutôt que sur ceux qui desservent des clients locaux.

Conformément à la théorie entrepreneuriale et économique, les PME autochtones exportatrices semblent être plus compétitives que leurs homologues non-exportatrices, car elles *signalent que la concurrence et les conditions économiques générales* constituent un obstacle important ou très important à la croissance à des fréquences plus faibles que les PME autochtones desservant les marchés intérieurs.

La figure 17 présente les mêmes obstacles à la croissance selon les marchés de destination.

Figure 17 - Obstacles importants et très importants à la croissance déclarés selon les destinations des ventes, 2014



Source : Le Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada, à partir de données obtenues du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

Les PME autochtones qui exportent vers d'autres pays que les États-Unis déclarent que les *technologies Internet, le téléphone et d'autres technologies de l'information (TI) et d'autres infrastructures comme l'électricité, l'eau et les routes* constituent des obstacles importants et très importants à la croissance, comparativement à toutes les autres PME autochtones. Cela peut s'expliquer par le fait qu'une part des PME autochtones qui exportent vers les États-Unis peut se faire par le biais de la consommation à l'étranger, c.-à-d. les Américains qui voyagent au Canada ou la présence d'un Canadien autochtone aux États-Unis. La proximité réduirait la dépendance de ces PME à l'égard d'Internet et d'autres infrastructures informatiques fiables.

L'accès au financement est un déterminant important du potentiel de croissance d'une entreprise, car l'entreprise doit surmonter les coûts fixes initiaux pour démarrer une entreprise ou pour étendre ses activités à l'échelle nationale ou internationale. Contrairement aux autres Autochtones et aux Canadiens, la plupart des Premières Nations sont assujetties à des règles de gestion des terres en vertu de la *Loi sur les Indiens*, ce qui les rend «pauvres en capital». La *Loi sur les Indiens*, qui régit la plupart des collectivités des Premières Nations, définit les droits de propriété primaires des Premières Nations de manière à empêcher l'utilisation des terres en garantie d'un prêt ou à créer de l'incertitude, ce qui entrave le développement des activités économiques :

1. Les droits coutumiers ou traditionnels confèrent au chef et au conseil de bande le plein pouvoir sur les terres de réserve, de sorte qu'un membre de la bande ne jouit jamais d'une sécurité d'occupation véritable et complète puisqu'il existe toujours une possibilité d'expulsion (paragraphe 60(1) et (2)); et
2. Les certificats de possession sont la preuve légale qu'un membre de la bande possède un bien dans la réserve. Ceux-ci ne peuvent être échangés qu'entre les membres de la bande et sont protégés contre la saisie. De ce fait, leur utilisation comme garantie est limitée (article 40)..

Enfin, les PME autochtones exportatrices ont signalé moins de problèmes d'*accès au soutien pour la formation des employés*, mais ont plus de difficulté à *retenir en poste les employés estimés* que leurs homologues non-exportateurs. Dans l'ensemble, les PME canadiennes exportatrices signalent de la même façon que les PME non-exportatrices que le maintien en poste des employés est une question très importante. Selon des rapports des membres du CCEA, les PME autochtones font face à d'autres défis particuliers, dont des questions de propriété intellectuelle (PI). Celles-ci sont une préoccupation importante à l'échelle internationale. Depuis 1995, 153 pays ont signé l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Néanmoins, la vitesse à laquelle les nouvelles technologies émergent rend les questions de propriété intellectuelle difficiles à aborder pour de nombreuses personnes, y compris les PME autochtones. Bien que les questions relatives à la PI n'aient pas été incluses dans l'Enquête nationale auprès des entreprises autochtones de 2015, des renseignements supplémentaires seront demandés dans une prochaine itération. En particulier, les PME autochtones cherchent à protéger leurs modèles d'art culturel contre la reproduction à faible coût à l'étranger.

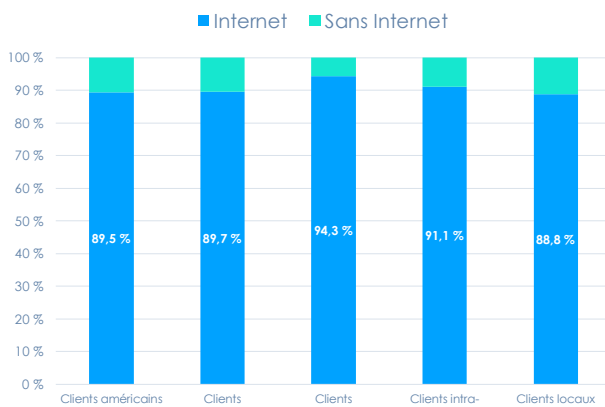




V. INTERNET ET MÉDIAS SOCIAUX

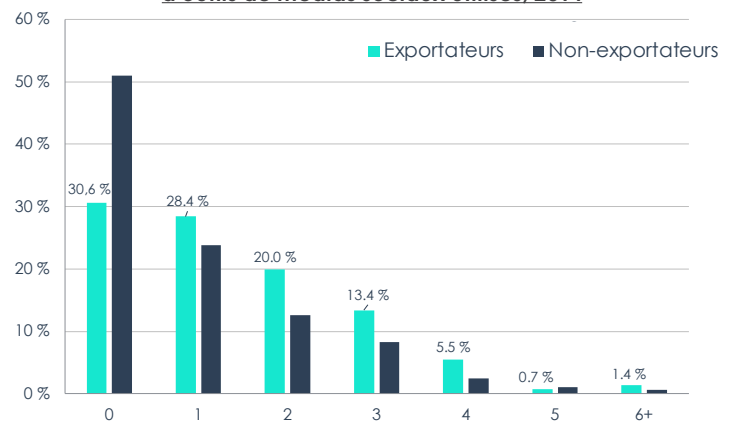
L'éloignement est une caractéristique importante de nombreuses communautés et établissements autochtones. Cet isolement affecte l'accès des individus aux services, tels que l'Internet, l'électricité et les services bancaires, ainsi que leurs possibilités de transport. Certaines collectivités peuvent n'être physiquement accessibles que trois semaines par année. De plus, les changements climatiques exacerbent ces problèmes dans le Nord en faisant dégeler le pergélisol et faisant fondre les autoroutes de glace plus tôt ce qui raccourci la durée pendant laquelle ces routes sont accessibles et sécuritaires pour les déplacements. Cela dit, d'après l'enquête de 2015, l'accès à Internet ne varie pas de manière significative d'une PME à l'autre en fonction de leurs marchés de destination (qu'elles exportent, vendent localement ou nationalement). Comme le montre la figure 18, les PME autochtones ont déclaré avoir un taux d'accès à Internet assez élevé, entre 88,8 % et 94,3 %.

Figure 18 - Accès à l'Internet des PME autochtones en fonction des destinations des ventes, 2014



Source : Le Bureau de l'économiste en chef à partir des données obtenues du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

Figure 19 - Répartition des PME autochtones exportatrices et non-exportatrices selon le nombre d'outils de médias sociaux utilisés, 2014



Source : Le Bureau de l'économiste en chef à partir des données obtenues du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

Il ne semble donc pas y avoir de corrélation entre la connectivité et les marchés de destination. Cela pourrait être dû à la conception de l'enquête, mais il est également possible que l'accès à Internet soit un concept très large, qui couvre à la fois l'accès à l'Internet à haute vitesse et l'accès Internet téléphonique. De plus, les propriétaires d'entreprises autochtones peuvent collectivement vendre stratégiquement sur un marché étranger, ce qui pourrait expliquer le manque de connectivité de certains exportateurs. C'est le cas, par exemple, des sculpteurs et des graveurs inuits, qui travaillent rarement directement avec des consommateurs ou même des clients étrangers, mais plutôt par l'intermédiaire de marchands d'art secondaires⁷².

Les nouvelles technologies de communication occupent néanmoins une place importante dans les activités des PME autochtones. Environ 54,0 % des PME autochtones utilisent une forme de médias sociaux et la présence en ligne des PME autochtones semble avoir un certain pouvoir explicatif sur leurs activités d'exportation, comme le montre la figure 21.

Les données de l'enquête montrent que plus de la moitié des non-exportateurs autochtones n'utilisent pas les médias sociaux, alors que près de sept exportateurs sur dix ont une présence en ligne. Les PME autochtones qui utilisent entre un et six outils de médias sociaux (Facebook, Twitter, courriels, bulletins, etc.) sont plus susceptibles d'exporter. L'écart entre les exportateurs et les non-exportateurs se creuse lorsque l'on utilise deux outils de médias sociaux plutôt qu'un, mais le gain marginal semble diminuer avec chaque nouvel outil de médias sociaux subséquents. Les médias sociaux, bien sûr, s'avèrent extrêmement importants dans le développement des affaires internationales, permettant aux entreprises de communiquer efficacement avec leurs partenaires commerciaux, leurs associés en marketing et les consommateurs au pays et à l'étranger.

⁷² Les Producteurs canadiens de l'Arctique, [About us](#), Arctic Co-operative Limited (en anglais).

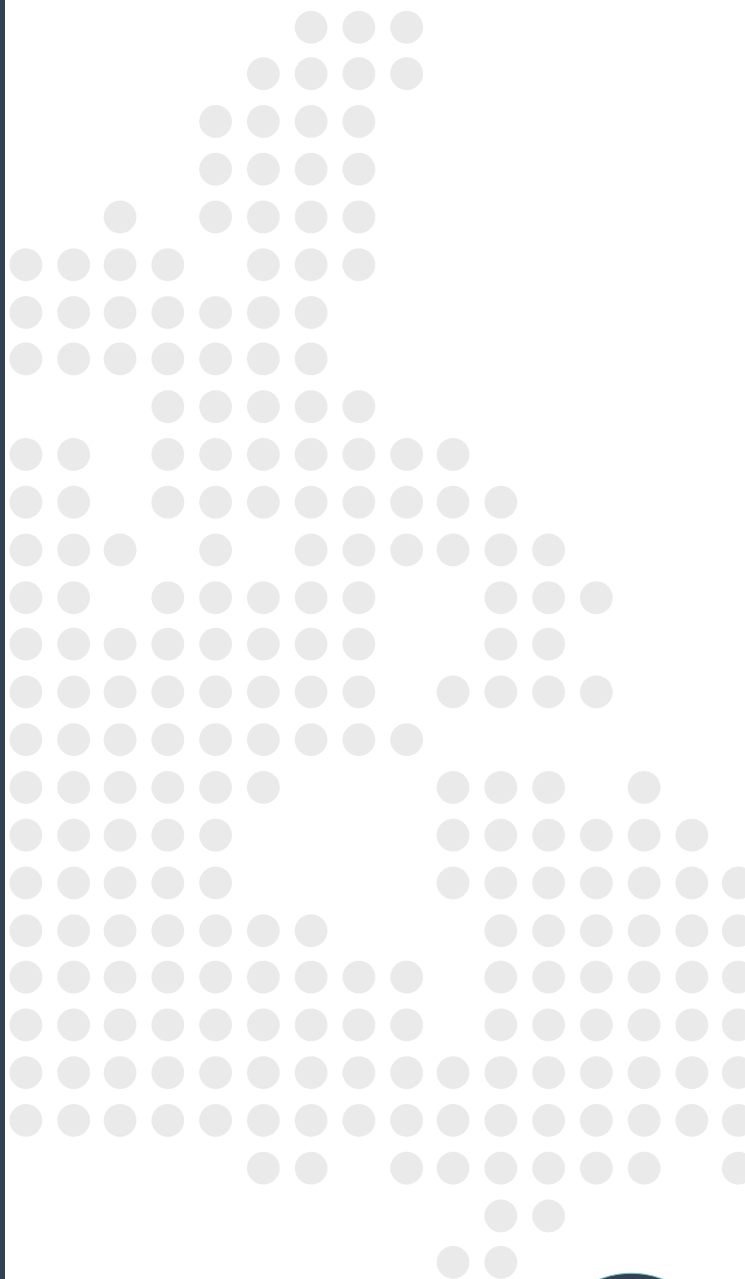
Conclusion

Le présent rapport tente de faire la lumière sur le rendement des PME appartenant à des Autochtones à l'aide de données recueillies par le Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et d'examiner les données sur les exportateurs autochtones.

Il s'agit d'une première évaluation de ce type visant à explorer les développements et l'expansion des PME autochtones dans le système commercial mondial. L'objectif à long terme de ce travail est d'établir des connaissances fondées sur les données sur les propriétaires d'entreprises et les collectivités autochtones afin de les supporter dans leurs efforts pour créer et gérer la richesse, et d'avoir une pleine autonomie dans leurs activités commerciales et professionnelles. Les activités d'exportation peuvent servir à évaluer le rendement commercial d'une entreprise, car celle-ci doit relever de nouveaux défis lorsqu'elle tente d'entrer sur les marchés étrangers. À ce titre, c'est un précieux baromètre de la viabilité, des aspirations et de la créativité commerciale des PME autochtones au Canada.

De nombreuses PME autochtones, une fois établies dans leurs activités, jouissent de beaucoup de succès malgré les obstacles supplémentaires auxquels elles se heurtent au départ comparativement aux entreprises non autochtones. Près d'un quart des PME autochtones font du commerce d'exportation. La concurrence internationale des entreprises augmente le seuil de productivité nécessaire à l'exploitation, éliminant ainsi les entreprises moins productives et permettant seulement aux plus productives de réussir et d'opérer. En outre, les PME autochtones exportent à un taux élevé à la fois vers les États-Unis (une entreprise sur cinq) et vers les marchés étrangers non américains (une entreprise sur sept). Un niveau d'instruction plus élevé est associé à une plus grande probabilité à exporter. Cependant, avoir un plan d'affaires écrit n'est pas nécessairement un atout aidant les PME autochtones à exporter. L'utilisation des médias sociaux par les propriétaires de PME autochtones semble être un outil important pour promouvoir l'internationalisation et leur capacité de surmonter les difficultés commerciales liées à l'éloignement.

Les décisions prises par les PME autochtones en matière d'exportation au niveau de l'entreprise reflètent les défis et les possibilités opérationnels uniques auxquels elles sont confrontées. Les réalisations et les défis des PME autochtones à mesure qu'elles atteignent les marchés internationaux font ressortir le besoin de solutions commerciales, d'initiatives stratégiques et de soutien gouvernemental distincts pour les Autochtones. Afin de répondre pleinement à la question vitale de savoir comment soutenir au mieux les PME autochtones, qui n'a pas encore pu être réglée avec l'information disponible, une nouvelle version de l'Enquête nationale auprès des entreprises autochtones sera menée au cours de l'été et de l'automne 2019.



ANNEXE

La plupart des données disponibles pour discuter du rendement économique et de la contribution des entreprises des peuples autochtones du Canada sont axées sur les statistiques sur le travail autonome tirées du recensement et d'autres enquêtes démographiques⁷³.

Le problème lié à l'utilisation de ces sources découle des différentes définitions utilisées pour déterminer un type d'emploi particulier. Un travailleur indépendant qui travaille pour son propre compte peut avoir ou non des employés, mais seul le premier cas est considéré comme un propriétaire de petite et moyenne entreprise (PME) au Canada⁷⁴. Le couplage des données n'est pas toujours aussi simple à établir pour différencier les deux types de liens entre les bases de données. Ainsi, les données sur le travail autonome concernant les peuples autochtones et les statistiques canadiennes sur les PME ne sont pas directement comparables. En l'absence d'une nouvelle base de données sur les PME autochtones ou de l'identification des entreprises appartenant à des Autochtones dans le Registre des entreprises de Statistique Canada, il est extrêmement difficile d'obtenir un échantillon (encore moins un échantillon représentatif) de PME appartenant à des Autochtones. Cela a malheureusement une incidence sur la cohérence et la comparabilité des données. Néanmoins, le CCEA a mené une enquête auprès d'entreprises autochtones et a constitué un ensemble de données très utiles auprès de 1 101 entrepreneurs autochtones, dont près de 650 PME autochtones.

Les erreurs associées aux estimations comprennent donc trois parties :

1. Les estimations d'enquêtes sont assujetties à l'erreur d'échantillonnage. L'erreur type (E.T.) est utilisé pour calculer un intervalle de confiance qui est utilisé comme indice de l'ampleur potentielle de l'erreur d'échantillonnage d'une estimation donnée;
2. Les estimations d'enquêtes peuvent également contenir des erreurs non dues à l'échantillonnage. Ce type d'erreur n'est pas lié à l'échantillonnage et peut survenir pour plusieurs raisons, dont due aux erreurs de couverture de la population (p.ex. les introuvables et ceux qui sont hors du champ de l'enquête), aux différences dans l'interprétation des questions, aux renseignements incorrects des répondants, et aux erreurs de consignation, de codage et de traitement de données⁷⁵; et
3. Finalement, les estimations présentées dans ce rapport sont de plus affectées par une marge d'erreur dérivée du manque d'information sur les paramètres de la population des PME autochtones. Ainsi, la calibration a dû être effectuée avec des paramètres sur la population des travailleurs autonomes.

La marge d'erreur dérivée d'une enquête dépend d'un certain nombre de facteurs, notamment le pourcentage d'unités n'appartenant pas à la population cible, le pourcentage

⁷³ Statistique Canada effectue un recensement auprès de la population tous les cinq ans. Des enquêtes complémentaires sont aussi effectuées, dont l'Enquête sur la population active de façon continue; l'Enquête nationale auprès des ménages de façon périodique; et des enquêtes spéciales sur les Autochtones de façon ponctuelle. Elles ont grandement contribué aux connaissances actuelles des conditions de vies et des opportunités économiques des peuples autochtones.

⁷⁴ La définition d'une PME varie selon le pays déclarant des statistiques. L'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE) inclut les travailleurs autonomes sans employés salariés dans son compte des PME, et l'Union européenne définit une PME comme étant une entreprise avec un à 250 employés, alors que pour le Canada et les États-Unis, le nombre d'employé peut atteindre 499 salariés.

⁷⁵ Des renseignements supplémentaires sur les erreurs d'échantillonnage et les erreurs non dues à l'échantillonnage se trouvent en ligne sur la page web de Statistique Canada, [Enquête sur les entrepreneurs autochtones](#) (EEA), 2002.



d'unités manquantes dans la population cible, la couverture des données, l'absence de valeurs pour la variable clé, les valeurs manquantes dans la source et le pourcentage total des cellules vides. Tous ces indicateurs de qualité se rapportent au taux de réponse, qui a été calculé à 45,1 %⁷⁶. Le biais de non-réponse de 54,9 % a été corrigé en pondérant les réponses des répondants aux attributs de la population afin d'accroître la précision des estimations⁷⁷. Ainsi, les données ont été étalonnées en fonction de certains paramètres de population de travailleurs autonomes autochtones. Un autre avantage de l'étalonnage est qu'il corrige également les erreurs de base de sondage et impose la structure des mesures externes sur les estimations pour qu'elles y soient conformes⁷⁸. La commande d'étalonnage utilisée dans STATA pour effectuer l'analyse quantitative utilise un estimateur linéaire.

Le tableau A.1 présente les erreurs types et les intervalles de confiance des estimations de l'enquête présentées dans le rapport.

⁷⁶ Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, *Promesse et prospérité : Sondage sur les commerces autochtones 2016*, 2016, p. 53.

⁷⁷ L'étalonnage est une technique commune et reconnue afin d'ajuster les données d'enquêtes. Pour plus d'information, veuillez consulter Statistique Canada, *Statistique Canada: lignes directrices concernant la qualité*, Cinquième Édition, Octobre 2009; Singh, A., C. and C. A. Mohl., *Understanding calibration estimators in survey sampling*, Survey Methodology, 1996, Vol. 22, No. 2, pp. 107-115 (en anglais); et Särndal, C-E., *La méthode de calage dans la théorie et la pratique des enquêtes*, Technique d'enquête, 2007, Vol. 33, No. 2, pp. 113-135.

⁷⁸ Kott, P.S., *An Introduction to Calibration Weighting for Establishment Surveys*, 2016 (en anglais). autochtones 201

Tableau A.1 — Erreurs types et intervalles de confiance des estimations

Variable	Statistiques (%)	Erreur type (S.E.)	Intervalle de confiance de 95 %	
FIGURE 3 — LES MARCHÉS DE DESTINATION DES VENTES DES PME AUTOCHTONES, 2014				
International outre-mer	14,8	1,719	11,7	18,5
États-Unis	21,5	1,906	17,9	25,4
Interprovincial (national)	48,2	2,385	43,5	52,8
Intra-provincial	80,2	1,864	76,2	83,8
Local	88,5	1,464	85,2	91,0

FIGURE 4 — RÉPARTITION DES EXPORTATEURS SELON LES MARCHÉS DE DESTINATION, 2014

Non-exportateurs	75,6	2,018	71,4	79,3
Exportateurs	24,4	2,018	20,6	28,5
Exportateurs aux États-Unis seulement	9,6	1,297	7,2	12,4
Exportateurs à l'international outre-mer seulement	2,9	0,870	1,5	5,1
Exportateurs vers les États Unis et d'autres marchés internationaux	11,9	1,544	9,2	15,3



FIGURE 5 — LES MARCHÉS DE DESTINATION DES VENTES DES PME AUTOCHTONES SELON L'IDENTITÉ AUTOCHTONE, 2014

Variable		Statistiques (%)	Erreur type (S.E.)	Intervalle de confiance de 95 %	
International outr-mer	Premières Nations	15,9	2,045	12,3	20,3
	Métis	11,9	2,297	8,1	17,2
	Inuit	7,3	3,306	2,8	17,3
États-Unis	Premières Nations	23,6	2,415	19,2	28,7
	Métis	19,4	2,824	14,4	25,5
	Inuit	10,0	4,280	4,1	22,3
Interprovincial (national)	Premières Nations	43,7	2,928	38,0	49,5
	Métis	51,0	3,821	43,5	58,4
	Inuit	42,4	7,544	28,3	57,6
Interprovincial	First Nations	78,8	2,511	73,3	83,2
	Métis	82,2	2,892	75,7	87,2
	Inuit	68,4	7,349	52,2	81,0
Local	Premières Nations	87,9	1,921	83,5	91,1
	Métis	89,5	2,135	84,5	93,0
	Inuit	97,1	2,058	88,6	99,3

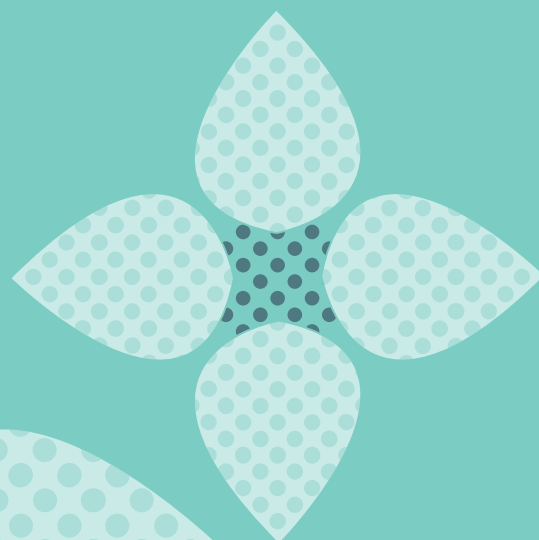
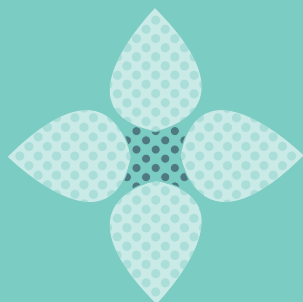


FIGURE 6 — PROPENSION À EXPORTER SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE, 2014

Variable	Statistiques (%)	Erreur type (%)	Intervalle de confiance de 95 %	
Micro-entreprise (1-4 employés)	25,1	3,442	18,9	32,4
Minuscule (5-19 employés)	26,9	3,154	21,1	33,4
Petite (20-99 employés)	17,8	4,23	10,8	27,7
Moyenne (100-499 employés)	14,9	7,706	4,75	38,0

FIGURE 10 – EXPORT PROPENSITY BY INDIGENOUS SMES BY PROVINCE OR TERRITORY, 2014

Variable	Statistiques (%)	Erreur type (%)	Intervalle de confiance de 95 %	
Provinces de l'Atlantique	31,1	11,31	13,4	56,6
Québec	19,6	5,164	11,2	31,8
Ontario	41,3	4,58	32,6	50,5
Manitoba	10,0	3,441	4,91	19,2
Saskatchewan	22,9	7,616	11,0	41,3
Alberta	15,1	3,936	8,77	24,6
Colombie-Britannique	31,8	5,38	22,2	43,3
Territoires	12,4	5,673	4,72	28,6

FIGURE 12 — PROPENSION À EXPORTER SELON L'IDENTITÉ AUTOCHTONE, 2014

Premières Nations	26,2	2,520	21,5	31,4
Métis	21,6	2,950	16,3	27,9
Inuit	12,1	4,655	5,39	24,8

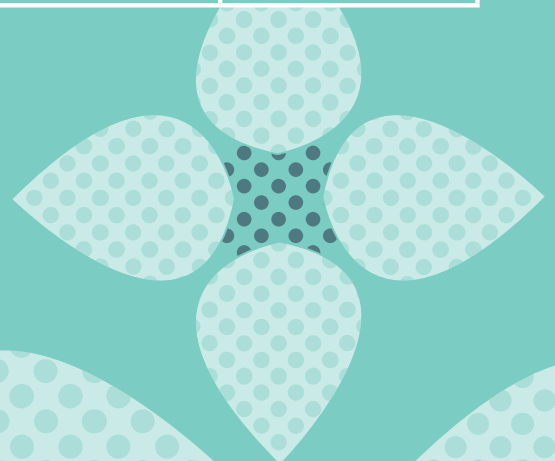
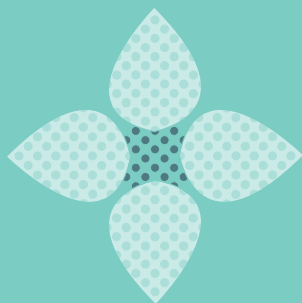


FIGURE 13 — NIVEAU DE SCOLARITÉ DES PROPRIÉTAIRES DE PME AUTOCHTONES SELON LE STATUT D'EXPORTATION, 2014

Variable		Statistiques (%)	Erreur type (%)	Intervalle de confiance de 95 %	
Exportateurs	Primaire	3,8	1,543	1,6	8,3
	Secondaire	26,5	4,109	19,2	35,3
	Collège	28,5	4,537	20,4	38,2
	Université	25,3	3,862	18,4	33,6
	Études supérieures	15,1	3,519	9,3	23,3
Non-exportateurs	Primaire	3,1	0,8893	1,7	5,42
	Secondaire	35,7	2,702	30,6	41,2
	Collège	34,9	2,636	29,9	40,2
	Université	17,7	2,025	14,1	22,0
	Études supérieures	8,2	1,415	5,7	11,4

FIGURE 14 — EXPÉRIENCE EN GESTION DES PROPRIÉTAIRES DE PME AUTOCHTONES SELON LE STATUT D'EXPORTATION, 2014

Variable		Statistiques (%)	Erreur type (%)	Intervalle de confiance de 95 %	
Exportateurs	Moins de 5 ans	0,3	0,294	0,1	1,9
	5-10 ans	23,0	3,94	16,2	31,6
	Plus de 10 ans	76,7	3,946	68,0	83,5
Non-exportateurs	Moins de 5 ans	2,3	0,7706	1,1	4,4
	5-10 ans	27,6	2,474	22,9	32,6
	Plus de 10 ans	70,2	2,525	64,9	74,8



TABEAU 4 — PROPORTION DES PME AVEC ET SANS PLAN D'AFFAIRES SELON LE STATUT D'EXPORTATION, 2014

Variable		Statistiques (%)	Erreur type (%)	Intervalle de confiance de 95 %	
Plan d'affaires écrit	Exportateurs	43,8	4,485	35,2	52,7
	Non-exportateurs	56,2	4,485	47,2	64,7
	Total	38,0	2,281	33,6	42,5
Aucun plan d'affaires	Exportateurs	36,2	2,642	31,2	41,5
	Non-exportateurs	63,8	2,642	58,4	68,7
	Total	62,0	2,281	57,4	66,3





FIGURE 15 — FRÉQUENCE D'UTILISATION D'UN PLAN D'AFFAIRES SELON LE STATUT D'EXPORTATION, 2014

Variable		Statistiques (%)	Erreur type (%)	Intervalle de confiance de 95 %	
Exportateurs	Hebdomadaire	9,2	4,322	3,4	22,1
	Mensuelle	28,6	6,244	17,8	42,3
	Trimestrielle	25,6	5,703	15,9	38,4
	Annuelle	17,8	4,859	10,0	29,5
	Moins d'une fois par année	18,8	5,186	10,5	31,3
Non-exportateurs	Hebdomadaire	5,7	2,011	2,8	11,2
	Mensuelle	26,2	3,989	19,1	34,8
	Trimestrielle	34,9	4,397	26,8	44,0
	Annuelle	22,0	3,72	15,5	30,1
	Moins d'une fois par année	10,4	2,582	6,2	16,6

OBSTACLES IMPORTANTS ET TRÈS IMPORTANTS À LA CROISSANCE DÉCLARÉS PAR LES PROPRIÉTAIRES DE PME AUTOCHTONES SELON LE STATUT D'EXPORTATION, 2014

Variable		Statistiques (%)	Erreur type (%)	Intervalle de confiance de 95 %	
Exportateurs	Accès au financement	39,0	4,783	30,0	48,6
	Accès aux fonds propres ou au capital	42,6	4,758	33,5	52,1
	Attraction d'employés	40,8	4,766	31,8	50,4
	Accès au soutien à la formation des employés	20,5	4,26	13,3	30,1
	Maintien en poste d'employés estimés	34,2	4,721	25,5	44,0
	Concurrence	18,7	3,419	12,8	26,4
	Coût de faire des affaires	32,4	4,561	24,1	41,9
	Situation économique	34,2	4,666	25,6	43,9
	Gouvernement, politique et réglementation	33,5	4,347	25,4	42,5
	Fiabilité d'Internet	27,7	4,693	19,4	37,8
	Autres infrastructures	25,0	4,586	17,0	35,0
Non-exportateurs	Accès au financement	30,7	2,565	25,8	35,9
	Accès aux fonds propres ou au capital	32,4	2,64	27,3	37,7
	Attraction d'employés	38,4	2,671	33,3	43,7
	Accès au soutien à la formation des employés	23,0	2,347	18,7	27,9
	Maintien en poste d'employés estimés	31,0	2,544	26,2	36,2
	Concurrence	36,9	2,642	31,9	42,2
	Coût de faire des affaires	34,8	2,665	29,7	40,1
	Situation économique	42,0	2,74	36,6	47,4
	Gouvernement, politique et réglementation	32,92	2,647	27,9	38,3
	Fiabilité d'Internet	22,9	2,294	18,7	27,7
	Autres infrastructures	22,06	2,339	17,8	27,0



FIGURE 17 — OBSTACLES IMPORTANTS ET TRÈS IMPORTANTS À LA CROISSANCE DÉCLARÉS SELON LES MARCHÉS DE DESTINATION, 2014

	Variable	Statistiques (%)	Erreur type (%)	Intervalle de confiance de 95 %	
États-Unis	Accès au financement	41,1	5,079	31,5	51,3
	Accès aux fonds propres ou au capital	44,9	5,019	35,2	54,8
	Attraction d'employés	43,8	5,045	34,1	53,8
	Accès au soutien à la formation des employés	20,5	4,618	12,8	31,0
	Maintien en poste d'employés estimés	35,9	5,027	26,6	46,2
	Concurrence	17,2	3,361	11,5	24,8
	Coût de faire des affaires	36,7	4,943	27,5	46,8
	Situation économique	35,7	4,958	26,6	45,9
	Gouvernement, politique, règles, etc.	34,9	4,634	26,3	44,4
	Fiabilité d'Internet	27,4	5,018	18,6	38,2
	Autres infrastructures	25,1	4,927	1,6	35,9
International outre-mer	Accès au financement	44,0	6,441	31,9	56,9
	Accès aux fonds propres ou au capital	41,7	6,36	29,8	54,5
	Attraction d'employés	42,1	6,421	30,1	55,0
	Accès au soutien à la formation des employés	20,9	6,089	11,2	35,4
	Maintien en poste d'employés estimés	36,8	6,453	25,1	50,1
	Concurrence	20,9	4,65	13,1	31,5
	Coût de faire des affaires	35,7	6,282	24,4	48,8
	Situation économique	34,0	6,392	22,6	47,5
	Gouvernement, politique, règles, etc.	31,0	5,664	20,9	43,1
	Fiabilité d'Internet	32,6	6,59	21,0	46,7
	Autres infrastructures	29,1	6,537	17,9	43,4



FIGURE 17 — OBSTACLES IMPORTANTS ET TRÈS IMPORTANTS À LA CROISSANCE DÉCLARÉS SELON LES MARCHÉS DE DESTINATION, 2014

Variable		Statistiques (%)	Erreur type (%)	Intervalle de confiance de 95 %	
Interprovincial (Canada)	Accès au financement	35,9	3,373	29,5	42,7
	Accès aux fonds propres ou au capital	37,7	3,388	31,2	44,5
	Attraction d'employés	42,8	3,418	36,2	49,6
	Accès au soutien à la formation des employés	25,4	3,225	19,6	32,2
	Maintien en poste d'employés estimés	32,4	3,324	26,2	39,2
	Concurrence	31,9	3,154	25,9	38,3
	Coût de faire des affaires	36,0	3,383	29,6	42,8
	Situation économique	42,0	3,425	35,4	48,8
	Gouvernement, politique, règles, etc.	37,9	3,342	31,5	44,6
	Reliable internet	27,9	3,226	21,9	34,6
	Autres infrastructures	24,5	3,188	18,8	31,3
Interprovincial	Accès au financement	34,0	2,596	29,0	39,2
	Accès aux fonds propres ou au capital	36,6	2,66	31,5	41,9
	Attraction d'employés	40,7	2,646	35,6	45,9
	Accès au soutien à la formation des employés	23,7	2,381	19,3	28,7
	Maintien en poste d'employés estimés	31,4	2,535	26,6	36,6
	Concurrence	30,7	2,425	26,1	35,6
	Coût de faire des affaires	35,23	2,615	30,3	40,5
	Situation économique	40,0	2,664	34,9	45,3
	Gouvernement, politique, règles, etc.	34,1	2,558	29,2	39,2
	Fiabilité d'Internet	23,6	2,347	19,3	28,5
	Autres infrastructures	22,3	2,363	18,0	27,2



FIGURE 17 — OBSTACLES IMPORTANTS ET TRÈS IMPORTANTS À LA CROISSANCE DÉCLARÉS SELON LES MARCHÉS DE DESTINATION, 2014

Variable		Statistiques (%)	Erreur type (%)	Intervalle de confiance de 95 %	
Local	Accès au financement	32,2	2,435	27,6	37,2
	Accès aux fonds propres ou au capital	34,0	2,472	29,3	38,9
	Attraction d'employés	40,5	2,512	35,7	45,5
	Accès au soutien à la formation des employés	21,9	2,169	17,9	26,4
	Maintien en poste d'employés estimés	31,9	2,405	27,3	36,7
	Concurrence	30,8	2,31	26,4	35,5
	Coût de faire des affaires	34,3	2,453	29,6	39,2
	Economic condition	39,8	2,521	34,9	44,8
	Gouvernement, politique, règles, etc.	32,5	2,407	27,9	37,4
	Fiabilité d'Internet	24,5	2,248	20,3	29,1
	Autres infrastructures	22,9	2,234	18,8	27,6

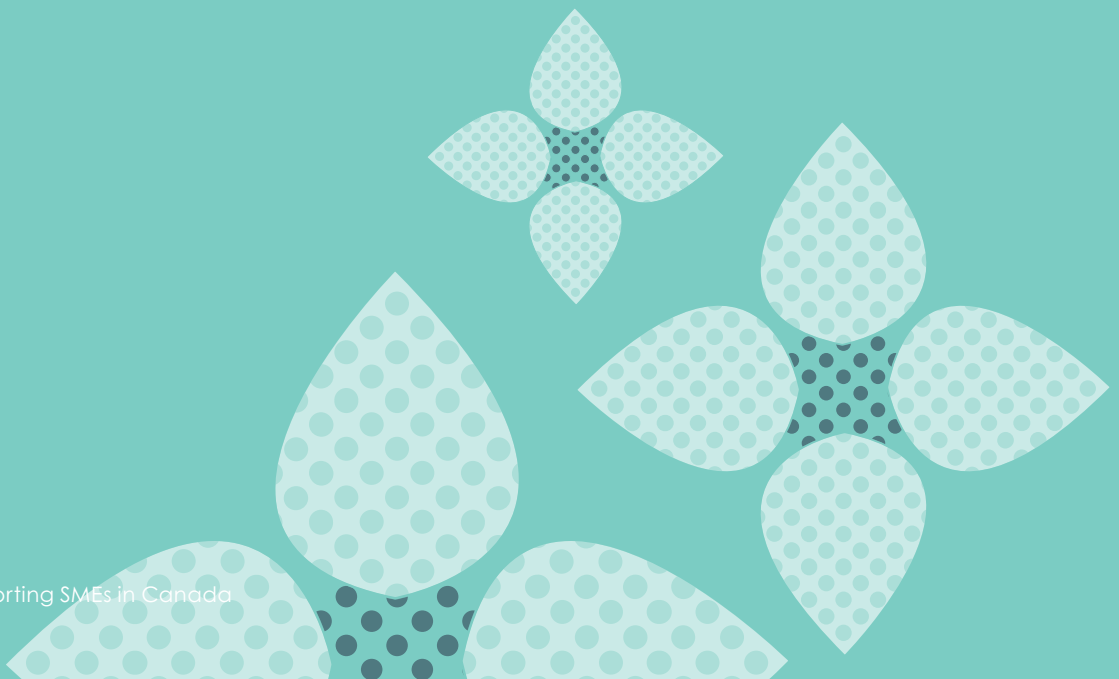


FIGURE 18 — ACCÈS À L'INTERNET EN FONCTION DES DESTINATIONS DES VENTES, 2014

Variable	Statistiques (%)	Erreur type (%)	Intervalle de confiance de 95 %	
Clients américains	89,5	4,183	77,9	95,3
Clients internationaux outre-mer	89,7	5,705	71,9	96,7
Clients interprovinciaux (nationaux)	94,3	2,104	88,4	97,2
Clients intra-provinciaux	91,1	1,774	86,9	94,0
Clients locaux	88,8	1,787	84,7	91,8



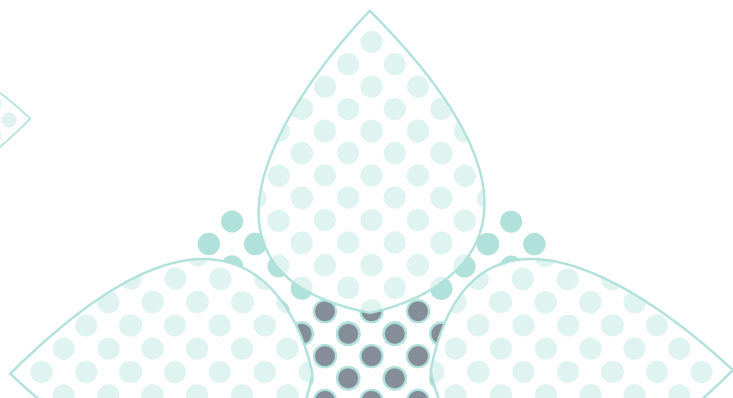


FIGURE 19 — RÉPARTITION DES PME AUTOCHTONES EXPORTATRICES ET NON-EXPORTATRICES SELON LE NOMBRE D'OUTILS DE MÉDIAS SOCIAUX UTILISÉS, 2014

Variable		Statistiques (%)	Erreur type (%)	Intervalle de confiance de 95 %	
Exportateurs	Aucun média social	30,6	4,71	22,2	40,6
	1 média social	28,4	4,171	20,9	37,2
	2 médias sociaux	20,0	3,67	13,6	28,1
	3 médias sociaux	13,4	2,921	8,6	20,2
	4 médias sociaux	5,5	1,915	2,7	10,7
	5 médias sociaux	0,7	0,5153	0,1	2,9
	6 médias sociaux	1,4	0,8486	0,4	4,5
Non-exportateurs	Aucun média social	51,0	2,76	45,5	56,3
	1 média social	23,8	2,321	19,5	28,6
	2 médias sociaux	12,6	1,807	9,44	16,5
	3 médias sociaux	8,3	1,521	5,8	11,8
	4 médias sociaux	2,5	0,7348	1,4	4,4
	5 médias sociaux	1,1	0,5479	0,3	2,9
	6 médias sociaux	0,7	0,4008	0,2	2,1

Note : Les titres abrégés sont utilisés pour économiser de l'espace.

Source : Le Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada, à partir de données obtenues du Conseil canadien pour le commerce autochtone.



L'erreur type et les intervalles de confiance sont des mesures complémentaires de l'exactitude des estimations. Par exemple, d'après les données, il a été calculé que 24,4 % des PME autochtones sont exportatrices, mais l'intervalle de probabilité dans lequel l'estimation se situerait 95 fois sur 100, selon les processus statistiques, est de 20,6 % à 28,5 %. Cela dit, l'estimation, même en tenant compte de la limite inférieure de l'intervalle de confiance, est considérablement plus élevée que l'estimation des exportateurs de la population canadienne générale des PME (11,8 %) et plus élevée que les autres estimations des entreprises autochtones calculées précédemment, qui varient de 7,9%⁷⁹ (2017) à 13,7 %⁸⁰ (2018). L'écart type L'erreur type peut être utilisé pour calculer un indice de qualité des données. Dans le cas de la propension à exporter des PME autochtones, l'erreur type est de 2,0 %. L'indice de qualité de cet estimé est donc « excellent » selon les standards de Statistique Canada⁸¹.

79 Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017. En 2014, selon la même enquête, la propension à exporter des PME autochtones était évaluée à 12,0 %.

80 Innovation, Sciences et Développement économique Canada, *Répertoire des entreprises autochtones*, consulté en février 2019.

81 Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, Information détaillée, *Exactitude des données*.



BIBLIOGRAPHIE

ASSOCIATION DES ADMINISTRATIONS PORTUAIRES CANADIENNES.

« Industry Information – CPA Facts ». Consulté le 20 mars 2019. <http://www.acpa-ports.net/industry/cpafacts.html>.

AUSTRALIAN INDIGENOUS CHAMBER OF COMMERCE.

« It's the economy, stupid ». Dernière mise à jour : 15 mars 2018. <http://www.indigenouschamber.org.au/its-the-economy-stupid/>.

BALDWIN, J.R. et B. YAN. « Indications empiriques du rapport entre le commerce et la productivité basées sur des données au niveau des entreprises canadiennes ». Séries de documents de recherche sur l'analyse économique, no 11F0027M au catalogue de Statistique Canada, no 97 (2015). https://www150.statcan.gc.ca/n1/fr/pub/11f0027m/11f0027m2015097-fra.pdf?st=_u2Ylb_r.

BORDT, M., L. EARL, C. LONMO et R. JOSEPH. « Caractéristiques des petites entreprises qui font la transition en moyennes entreprises : facteurs de croissance — interviews et mesures possibles ». No 88F0006XIF au catalogue de Statistique Canada, no 021 (décembre 2004). https://www150.statcan.gc.ca/n1/fr/pub/11f0027m/11f0027m2015097-fra.pdf?st=_u2Ylb_r.

CHAMBRE DE COMMERCE DU CANADA. « Les entreprises canadiennes autochtones et non autochtones sont prêtes à faire des affaires à titre de partenaires de plein droit ». Dernière mise à jour : décembre 2010. <http://www.google.ca/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEw-jfssWa7vDiAhUBWK0KHcejCuMQFjAAegQIABAC&url=http%3A%2F%2Fwww.chamber.ca%2Fdownload.aspx%3Ft%3D0%26pid%3D060400b2-f0e7-e211-aaf9-000c29c04ade&usg=AOvVaw1hyMDVyLFQaCLvg9N8EpSh>.

CONFERENCE BOARD DU CANADA. « Research Module 1 – Aboriginal Entrepreneurship in Canada ». Dernière mise à jour : 14 février 2017. https://nacca.ca/wp-content/uploads/2017/04/Research-Module-1_NACCA-BDC_Feb14_2017.pdf.

CONSEIL CANADIEN POUR LE COMMERCE AUTOCHTONE. « Promesse et prospérité : Sondage sur les commerces autochtones 2016 ». <https://www.ccab.com/wp-content/uploads/2017/04/CCAB-PP-Report-V2-FR-SQ.pdf>.

DÉVELOPPEMENT DURABLE DES NATIONS UNIES. « 17 objectifs pour sauver le monde ». <https://www.un.org/sustainabledevelopment/fr/>.

ÉCONOMISTES DES RÉALITÉS FISCALES. « Réconciliation : stimuler l'économie canadienne de 27,7 milliards \$ ». Conseil national de développement économique des Autochtones. Dernière mise à jour : novembre 2016. http://www.naedb-cn-dea.com/french/reports/naedb_report_reconciliation_27_7_billion_fr.pdf.

ENCYCLOPÉDIE CANADIENNE. « Réserves ». Dernière mise à jour : 12 juillet 2018. Consulté le 18 janvier 2019. <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/fr/article/reserves-2>.

FISER, A., Conference Board du Canada. « What are the business characteristics of Indigenous exporters in Canada? ». 15 avril 2018, document de travail.

FONDATION ASIE PACIFIQUE ET CREATIVE FIRE. « Indigenous-Asia Pacific Business Relations Roundtable ». Dernière modification 13 février 2019. <https://creative-fire.com/asia-pacific-roundtable/>.

GROUP ATN CONSULTING INC. «Promoting Indigenous Economic Performance and Business Partnerships». Dernière mise à jour : juin 2016. https://www.apcfnc.ca/images/uploads/FINAL_WEBSITE_VERSION_1_14_Billion_Strong_June_1_2016.pdf.

GULATI, S., et D. BURELTON. «The Long and Winding Road Towards Indigenous Economic Prosperity». Services économiques TD : Étude spéciale. Dernière mise à jour : 10 juin 2015. <https://www.ccab.com/wp-content/uploads/2016/11/TD-Ab-originalEconomicProsperity.pdf>.

INDIGENOMICS INSTITUTE. «Indigenomics». <http://indigenomicsinstitute.com/indigenomics/>.

INDIGENOUS CORPORATE TRAINING. « 11 Challenges for Indigenous our : 15 mai 2017. <https://www.ictinc.ca/blog/11-challenges-for-indigenous-businesses>.

INDUSTRIE CANADA, Entreprise autochtone Canada. «Enquête auprès des entrepreneurs autochtones, 2002». http://publications.gc.ca/collections/collection_2016/isde-ised/lu4-195-2005-fra.pdf.

LAPHAM, Beverly. « International Trade with Firm Heterogeneity: Theoretical Developments and Policy Implications ». The Art of the State Volume VI: Redesigning Canadian Trade Policies for New Global Realities. Institute for Research on Public Policy, 2017. <http://irpp.org/wp-content/uploads/2015/05/AOTS6-lapham.pdf>.

LES PRODUCTEURS CANADIENS DE L'ARCTIQUE (Arctic Co-operatives Ltd.). «About us». <http://www.canadianarcticproducers.com/About-Us.aspx>.

LEUNG, D., C. MEH, et Y. TERAJIMA. «Firm Size and Productivity.» Document de travail, Banque du Canada. Dernière mise à jour : novembre 2008. <https://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2010/02/wp08-45.pdf>.

LOUIE, Clarence. «Le développement économique des Autochtones n'est toujours pas sur la bonne voie». Conseil national de développement économique des Autochtones. Dernière mise à jour : 18 juin 2015 <http://www.naedb-cndea.com/fr/editorial-2/>.

MCNAB, David T. «Sovereignty, Treaties and Trade in the Bkejwanong Territory». Journal of Indigenous Economic Development 3, no 2, (2003).

MOYSER, Melissa. «Les Autochtones vivant hors réserve et le marché du travail : estimations de l'Enquête sur la population active, 2007-2015». No 71-588-X au catalogue de Statistique Canada (2017). <https://www150.statcan.gc.ca/n1/fr/pub/71-588-x/71-588-x2017001-fra.pdf?st=G2tjO2qz>.

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE (OMC). «Objectifs et notions de base.» Module de formation à l'AGCS : chapitre 1. https://www.wto.org/french/tratop_f/serv_f/cbt_course_f/c1s3p1_f.htm



PARLEMENT DE L'AUSTRALIE. « Indigenous business strengths and competitive advantage: The challenges of a small business ». 2008. <https://www.eco-tourism.org.au/assets/Resources-Hub-Indigenous-Tourism/Indigenous-business-strengths-and-competitive-advantage.pdf>.

PICKERNELL, D. et al. «Determinants of SME Exporting: Insights and Implications.»The International Journal of Entrepreneurship and Innovation 17, no 1(2016). <https://journals.sagepub.com/doi/10.5367/ije.2016.0208>.

PINTO L.E. et L.E. BLUE. «Pushing the entrepreneurial prodigy: Canadian Indigenous entrepreneurship education initiatives.» Critical Studies in Education 57, no 3 (2016) : 358-375. <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/17508487.2015.1096291>.

PWC, PWC'S INDIGENOUS CONSULTING. « The contribution of the Indigenous business sector to Australia's economy ». Dernière mise à jour : avril 2018. <https://www.pwc.com.au/indigenous-consulting/assets/the-contribution-of-the-indigenous-business-sector-apr18.pdf>.

RELATIONS COURONNE-AUTOCHTONES ET AFFAIRES DU NORD CANADA. « Incidences de l'économie liée aux arts inuits ». Dernière mise à jour : 12 juillet 2017. Consulté le 4 juin 2019. <https://www.rcaanc-cirnac.gc.ca/fra/1499360279403/1534786167549>.

RELATIONS COURONNE-AUTOCHTONES ET AFFAIRES DU NORD CANADA. «Peuples et collectivités autochtones». Dernière mise à jour : 4 décembre 2017. Consulté le 4 juin 2019. <https://www.rcaanc-cirnac.gc.ca/fra/1100100013785/1529102490303>.

RELATIONS COURONNE-AUTOCHTONES ET AFFAIRES DU NORD CANADA. « Répertoire des entreprises autochtones ». Consulté en février 2019. <http://www.ic.gc.ca/app/cch/srch/cchSrch.do?prtl=1&lang=fra>.

SERVICES ÉCONOMIQUES TD : ÉTUDE SPÉCIALE. « Estimation de la taille du marché autochtone au Canada ». Dernière mise à jour : 17 juin 2011. https://www.td.com/francais/document/PDF/economics/special/sg0611_aboriginal_fr.pdf.

SOUTHERN CHIEFS' ORGANIZATION INC. « Indigenous Contributions to Manitoba Economy ». <http://scoinc.mb.ca/wp-content/uploads/2019/01/Indigenous-Economy-Report.pdf>.

STATISTIQUE CANADA. « Population selon les groupes d'âge, le sexe et les groupes d'identité autochtone, chiffres de 2006 pour les deux sexes, pour le Canada, les provinces et les territoires ». Dernière mise à jour : 6 octobre 2010. https://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2006/dp-pd/hlt/97-558/pages/page_fm?Lang=F&Geo=PR&Code=01&Table=2&Data=Count&Sex=1&Abor=1&StartRec=1&Sort=2&Display=Page.

STATISTIQUE CANADA. « Enquête nationale auprès des ménages de 2011 : Les peuples autochtones au Canada : Premières nations, Métis et Inuits ». No 11-001-X au catalogue, le 8 mai 2013. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/fr/daily-quotidien/130508/dq130508a-fra.pdf?st=P0vPMHA>.

STATISTIQUE CANADA. «Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2014». Dernière mise à jour : 27 novembre 2015. <https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/02997.html>.

STATISTIQUE CANADA. «Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2017». Dernière mise à jour : 21 mars 2019. <https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/03087.html>.

STATISTIQUE CANADA. «Les langues autochtones au Canada». No 98-314-X2011003 au catalogue de Statistique Canada, octobre 2012. https://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2011/as-sa/98-314-x/98-314-x2011003_3-fra.pdf.

STATISTIQUE CANADA. «Les peuples autochtones au Canada : faits saillants du Recensement de 2016». No 11-001-X au catalogue de Statistique Canada, 25 octobre 2017. <https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/daily-quotidien/171025/dq171025a-fra.pdf?st=XIHuG31->

STATISTIQUE CANADA. «Profil de l'Enquête nationale auprès des ménages (ENM)». Enquête nationale auprès des ménages 2011. No 99-004-XWE au catalogue de Statistique Canada. Ottawa. Publié le 11 septembre 2013. <https://www12.statcan.gc.ca/nhs-enm/2011/dp-pd/prof/index.cfm?Lang=F>.

STATISTIQUE CANADA. «Profil de la population autochtone de l'ENM, 2011». Enquête nationale auprès des ménages 2011. No 99-011-X2011007 au catalogue de Statistique Canada. Ottawa. Paru le 13 novembre 2013. <https://www12.statcan.gc.ca/nhs-enm/2011/dp-pd/aprof/index.cfm?Lang=F>.

STATISTIQUE CANADA. «Profil de la population autochtone, Recensement de 2016». No 98-510-X2016001 au catalogue de Statistique Canada. Ottawa. Paru le 18 juillet 2018. <https://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2016/dp-pd/abpopprof/index.cfm?Lang=F>.

STATISTIQUE CANADA. «Recensement de la population de 2016». No 98-400-X2016359 au catalogue de Statistique Canada. Dernière mise à jour : 20 février 2019. <https://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2016/dp-pd/dt-td/Rp-fra.cfm?TABID=2&LANG=F&A=R&APATH=3&DETAIL=0&DIM=0&FL=A&FREE=0&G-C=01&GL=-1&GID=1325190&GK=1&GRP=1&O=D&PID=112128&PRID=10&PTY-PE=109445&S=0&SHOWALL=0&SUB=0&Temporal=2017&THEME=124&VID=0&VNA-MEE=&VNAMEF=&D1=0&D2=0&D3=0&D4=0&D5=0&D6=0>

STATISTIQUES DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE. «Modes of Supply ». <https://unstats.un.org/unsd/tradekb/Knowledgebase/50665/Modes-of-Supply>.



Government
of Canada

Gouvernement
du Canada

Canadian Council for
**ABORIGINAL
BUSINESS**

