

Atāmitowin

Identifier et surmonter les défis auxquels font face les exportateurs autochtones

Un rapport conjoint du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et d'Affaires mondiales Canada
Septembre 2024



Table des matières



À propos du titre	1
<i>Messages clés</i>	6
Sommaire	7
Chapitre 1 : Introduction	9
1.1 Approche du projet	10
1.2 À propos des données	12
Chapitre 2 : Obstacles à la croissance	13
<i>Messages clés</i>	13
2.1 Obstacles à la croissance des entreprises	13
2.2 Obstacles à la croissance pour les exportateurs	23
Chapitre 3 : Activité d'exportation des PME autochtones – motivations et défis	26
<i>Messages clés</i>	26
3.1 Raisons d'exporter pour les entreprises autochtones	27
3.2 Obstacles à l'exportation	30
3.3 Pourquoi les PME autochtones cessent d'exporter	38
Chapitre 4 : Soutiens au commerce et politiques d'appui aux exportateurs	41
<i>Messages clés</i>	41
4.1 Soutien aux programmes commerciaux	43
4.2 Soutien de la politique commerciale	48
Chapitre 5 : Études de cas dans trois communautés des Premières Nations	53
Profil de la communauté n° 1	54
Profil de la communauté n° 2	56
Profil de la communauté n° 3	58
Ce que nous avons appris	59
Chapitre 6 : Conclusion	60
Bibliographie	64
Annexe : Analyse économétrique	69



À propos du titre

Le titre de notre deuxième rapport célèbre l'importance des langues cries, les langues autochtones les plus parlées au Canada, avec plus de 86 000 locuteurs en 2021. Ces langues prospèrent chez les Premières Nations des Prairies (Manitoba, Saskatchewan et Alberta). Le cri relie ces communautés et facilite les échanges et le commerce depuis des générations, y compris des liens commerciaux pendant et après le premier contact. Notre équipe a exploré divers mots et expressions anglais, notamment « relations », « réciprocité », « expansion », « croissance » et « échange (sur de grandes distances) », mais nous avons finalement opté pour le mot « commerce ». La traduction crie, « Atāmitowin », résume l'essence de cette série de rapports, en mettant l'accent sur le rôle crucial de la langue et de la préservation culturelle dans la revitalisation économique.





À propos de la couverture

La couverture est l'œuvre d'Angie Saltman, une artiste métisse de la rivière Rouge. Elle a cherché à capturer l'essence du commerce autochtone sur l'île de la Tortue.

Le huard y occupe une place centrale, car c'est l'un des clans originaux dans le système de gouvernance des Anichinabés.

Il représente le diplomate qui voyage pour établir des relations de travail, comme le font souvent les entrepreneurs modernes, pour exporter leurs biens et services.

L'île de la Tortue comprend le Canada, les États-Unis et le Mexique. Elle se trouve au centre, prête à aller dans l'une ou l'autre des quatre directions, car celles-ci font toutes partie de l'économie autochtone.

L'épaulard (orque) symbolise la famille, la communauté, la protection et le pouvoir. Il représente souvent le nord-ouest du Pacifique. Il nous rappelle l'importance des liens parentaux et de l'histoire des peuples autochtones, unis par-delà les mers et les continents.

À droite de l'œuvre, le caribou représente la partie orientale de l'île de la Tortue. Cet animal parcourt de grandes distances en formant de grands groupes pour se protéger et accompagner les petits pendant leur croissance. Cette communauté reflète l'importance des relations interpersonnelles dans le commerce autochtone.

La roue de médecine, au centre du dessin, illustre l'interdépendance entre tous les êtres et toutes les choses. Elle nous invite à aspirer à l'équilibre, à l'harmonie et au respect de tous les êtres vivants, tout en étant conscients de notre place dans l'univers. Ici, le noir représente l'eau, alors que le rouge symbolise la terre, le jaune, le feu et le blanc (pointant vers le nord), l'air.

Selon un proverbe anichinabé, lorsque toutes les nations du monde joueront du tambour à l'unisson, nous formerons alors une seule race et trouverons la paix. L'artiste pense que le développement des économies autochtones, par le commerce et la croissance, fera évoluer les mentalités commerciales à l'échelle mondiale, si bien que notre priorité absolue sera la durabilité. De même, nous réaliserons l'importance de vivre en harmonie avec la Terre nourricière pour le bien de nos enfants et des générations futures.





Remerciements

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

Les auteurs sont redevables à tous les entrepreneurs, communautés et conseils autochtones qui ont investi un temps précieux pour partager leurs expériences avec nous. Nous espérons que les résultats de notre travail collaboratif leur permettront de considérer ces investissements comme étant bénéfiques pour les économies autochtones.

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

Ce rapport a été rédigé par Lucas Alexiou, Cody Lewis et Andy Avgerinos du CCEA et Jacqueline Palladini et Michelle Zilbergerts d'AMC. Les auteurs tiennent à remercier les personnes qui ont examiné le rapport, dont des représentants de Relations Couronne-Autochtones et Affaires du Nord Canada, de Services aux Autochtones Canada et d'Affaires mondiales Canada. Les auteurs sont responsables de toute erreur ou omission éventuelle.

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

La conception graphique et la mise en page ont été assurées par Saltmedia, tandis que Kaitlin Littlechild a révisé le document.

En tant qu'organisations de portée nationale, AMC et le CCEA reconnaissent que leur projet s'est déroulé sur plusieurs terres autochtones. Nous espérons honorer ce fait par notre travail à l'appui des peuples autochtones qui vivent, travaillent et font des affaires sur ces terres.

Ce travail est publié sous la responsabilité conjointe d'AMC et du CCEA. Les opinions et les arguments exprimés ne reflètent donc pas nécessairement les points de vue officiels du gouvernement du Canada.





Conseil canadien pour l'entreprise autochtone

Le Conseil canadien pour l'entreprise autochtone (CCEA) est voué à soutenir la pleine participation des peuples autochtones à l'économie canadienne. En tant qu'association nationale non partisane, le CCEA a pour mission de promouvoir, de renforcer et d'améliorer une économie autochtone prospère en favorisant les relations d'affaires, les occasions d'affaires et la prise de conscience. Le CCEA met à la disposition de ses membres des connaissances, des ressources et des programmes qui visent à promouvoir les possibilités économiques pour les peuples et les entreprises autochtones partout au Canada.

Le travail du CCEA cherche à soutenir les économies autochtones à travers le Canada et à développer des relations significatives et mutuellement bénéfiques entre les peuples, les entreprises et les communautés autochtones et non autochtones. À cette fin, le CCEA offre des programmes diversifiés, notamment des outils, de la formation, la création de réseaux, d'importants prix d'affaires et des événements nationaux.

Les recherches du CCEA montrent que les entrepreneurs autochtones sont motivés par le désir d'innover, de prendre de l'expansion et de tirer profit de leur entreprise, et que beaucoup d'entre eux redonnent à leur communauté. Cependant, des défis uniques se posent également pour leur expansion et leur développement. Une meilleure compréhension de ces réalités par les entreprises et les gouvernements, s'ajoutant aux compétences des propriétaires d'entreprises autochtones, contribuera à créer des possibilités pour tous.

Pour plus d'information, visitez www.CCIB.ca





Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

Le Bureau de l'économiste en chef d'Affaires mondiales Canada (AMC) est constitué d'une équipe d'économistes qui font des recherches et présentent des avis sur des sujets liés au commerce international au profit des Canadiens.

L'équipe offre des conseils aux décideurs politiques et entreprend des recherches sur des questions d'actualité, notamment :

- Les chaînes d'approvisionnement
- Le commerce inclusif
- L'impact des accords commerciaux
- L'investissement direct étranger
- La performance des entreprises exportatrices canadiennes

Le Bureau de l'économiste en chef appuie le mandat d'AMC en matière de commerce inclusif, soit de veiller à ce que les avantages du commerce profitent à tous les segments de la société. Nos recherches sur le commerce inclusif évaluent les répercussions des échanges commerciaux sur les groupes traditionnellement sous-représentés, tels que les femmes, les peuples autochtones et les personnes racialisées. Elles visent notamment à comprendre les activités d'exportation des entrepreneurs autochtones et les défis auxquels ils sont confrontés.

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



Messages clés

- Le Conseil canadien pour l'entreprise autochtone (CCEA) et Affaires mondiales Canada (AMC) se sont associés pour mieux comprendre les expériences des exportateurs autochtones et les défis auxquels ils sont confrontés à l'aide d'une nouvelle enquête nationale menée auprès de 2 603 entreprises autochtones, d'études de cas dans trois communautés des Premières Nations et de discussions avec des agents communautaires en développement économique. L'enquête et les entrevues portaient sur l'activité des entreprises en 2020.
- Nous avons co-publié un rapport en septembre 2023, intitulé [Adàwe : Les expériences d'exportation des entrepreneurs autochtones](#), qui a révélé un écart important dans la propension à l'exportation des petites et moyennes entreprises (PME) autochtones (7,2 %) par rapport à la moyenne des PME canadiennes (12,1 %) en 2020.
- Reconnaissant les avantages qui découlent du commerce, le présent rapport examine les obstacles à la croissance des entreprises et à l'exportation, tout en explorant les mesures de soutien et les politiques qui, selon les PME autochtones, sont utiles.
- Nous constatons que les PME autochtones sont plus susceptibles de signaler plusieurs obstacles à la croissance de l'entreprise que la moyenne des PME canadiennes, dont la capacité d'attirer de la main-d'œuvre, la réglementation et l'accès au financement.
- La conjoncture économique a été l'un des principaux obstacles à la croissance des entreprises, comme l'ont indiqué près de deux PME autochtones sur trois en 2020. Plus des deux tiers des PME autochtones qui ont déclaré avoir cessé d'exporter ont cité la pandémie comme principale raison de leur décision.
- Les facteurs géographiques ont joué un rôle dans la détermination ou l'aggravation des obstacles les plus pertinents à la croissance des entreprises. Les infrastructures physiques et numériques, l'accès aux services conseils et l'accès au financement ont été davantage rapportés comme des obstacles par les PME autochtones situées dans des régions éloignées et celles établies au sein de communautés autochtones¹.
- En ce qui concerne les obstacles à l'exportation, les protections de la propriété intellectuelle, la connaissance des marchés, les obstacles administratifs au Canada, le financement et la logistique étaient des obstacles plus marqués pour les PME exportatrices autochtones que la moyenne nationale. Les obstacles frontaliers soulevaient également de plus grands défis pour les PME exportatrices autochtones (40,3 %) par rapport à la moyenne nationale (31,2 %).
- Lorsqu'on leur a demandé quel programme de soutien serait le plus utile pour l'exportation, les PME autochtones ont placé les liens interpersonnels, en particulier les liens entre Autochtones, en tête de liste.
- Les exportateurs autochtones des régions éloignées et ceux établis dans des communautés autochtones estiment que l'aide pour accéder au financement est un outil important pour soutenir l'exportation, 77,4 % et 67,4 % des PME exportatrices autochtones, respectivement, ayant indiqué que l'accès au financement était très utile.
- Les politiques visant spécifiquement à renforcer la protection de la propriété intellectuelle pour les entreprises qui intègrent des savoirs traditionnels autochtones dans leurs produits ou services figurent également parmi les mesures de soutien les plus importantes citées, en particulier pour les exportateurs situés dans des régions éloignées, au sein de communautés autochtones et ceux qui appartiennent majoritairement à des femmes.

1. Une communauté autochtone fait référence à une réserve des Premières Nations, à une communauté métisse ou à une communauté de l'Inuit Nunangat.





Sommaire

Atāmitowin vise à améliorer notre compréhension des obstacles auxquels sont confrontés les entrepreneurs et les exportateurs autochtones. Il s'agit du deuxième et dernier rapport issu d'un récent partenariat entre le Conseil canadien pour l'entreprise autochtone (CCEA) et Affaires mondiales Canada (AMC).

Notre précédent rapport, intitulé Adāwe, visait à faire la lumière sur les activités d'exportation et les activités commerciales des petites et moyennes entreprises (PME) appartenant à des Autochtones. À l'aide d'une nouvelle enquête nationale menée auprès de 2 603 entreprises de propriété autochtone, Adāwe a fait ressortir un écart d'exportation : 7,2 % des PME autochtones exportent, comparativement à 12,1 % pour la moyenne des PME canadiennes².

Atāmitowin s'appuie sur ce travail en examinant les obstacles à la croissance et à l'exportation qui pourraient expliquer un tel écart et explore ce que nous avons entendu des entrepreneurs autochtones eux-mêmes sur les mesures de soutien possibles. Une meilleure compréhension des obstacles et des mesures de soutien peut éclairer les gouvernements et les communautés qui servent ces entreprises, et les aider éventuellement à connaître du succès à l'échelle internationale au profit des communautés autochtones et non autochtones du pays.

Reconnaissant les contextes opérationnels et les défis uniques d'une localisation en région éloignée ou au sein d'une communauté autochtone, nous enrichissons l'analyse de notre enquête nationale avec des études de cas de trois communautés de Premières Nations, qui comprennent des entrevues approfondies avec des entreprises et des agents de développement économique (ADE). Conscients que ces voix ne sont pas toujours bien saisies dans les enquêtes habituelles, une attention particulière est accordée à ces entreprises.

Obstacles à la croissance et à l'exportation

Notre enquête nationale et nos études de cas sur les réserves des Premières Nations examinent les défis et les obstacles à la croissance des entreprises, tant pour les exportateurs que pour les non-exportateurs, en utilisant 2020 comme année de référence. Dans l'ensemble, les trois principaux obstacles cités étaient les conditions économiques, l'embauche d'employés possédant les compétences ou les qualifications requises et les coûts d'exploitation.

Bien que les trois obstacles aient également été signalés par les PME autochtones situées dans des communautés éloignées ou autochtones, ces entreprises étaient relativement plus susceptibles de signaler des lacunes en matière d'infrastructure physique et numérique, 30 % à 50 % de ces entreprises mentionnant ces obstacles, respectivement. De plus, nous avons constaté que même lorsque les effets de l'éloignement sont contrôlés dans l'analyse économétrique, les entreprises situées dans des communautés autochtones sont associées à des probabilités plus élevées de signaler des obstacles à la croissance liés aux infrastructures physiques et numériques.

Une analyse des obstacles à l'exportation a mis en évidence les graves répercussions de la pandémie de COVID-19 sur les activités d'exportation, 61,5 % des PME exportatrices autochtones déclarant qu'il s'agissait d'un obstacle modéré ou majeur à l'exportation. Les obstacles logistiques et frontaliers complètent le trio de tête. Bien que la COVID-19 ait exacerbé ces obstacles, les défis logistiques et frontaliers avaient également été largement mentionnés comme obstacles à l'exportation par les exportateurs autochtones avant la pandémie.

Le manque de financement ou de trésorerie est le quatrième obstacle à l'exportation le plus fréquemment signalé (38,9 % des PME autochtones exportatrices) et il a été très souvent mentionné par les PME autochtones situées dans des communautés autochtones (59,5 %) et, en particulier, celles situées en région éloignée (56,3 %). L'analyse économétrique montre que ce défi est notamment pertinent pour les PME des communautés autochtones, qui sont associées à une probabilité 1,9 fois plus élevée de noter cette difficulté comme obstacle à l'exportation.

² La moyenne des PME canadiennes est tirée de l'Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises 2014 (EFCPME) de 2020 de Statistique Canada. Il comprend les PME appartenant à des Autochtones.



Programmes commerciaux et mesures de soutien aux politiques

Notre enquête et nos entrevues ont permis de recueillir auprès des entrepreneurs autochtones une liste des programmes commerciaux et des mesures de soutien au niveau des politiques qu'ils jugeraient les plus bénéfiques. La grande majorité des entreprises a déclaré que les liens interpersonnels étaient les principales mesures de soutien parmi les programmes commerciaux. En tête de liste figuraient les liens avec des clients et des partenaires autochtones : environ les deux tiers des PME autochtones qui exportent ou qui prévoient commencer à exporter les ont déclarées « très utiles ».

En ce qui concerne la politique commerciale, la simplification des procédures douanières arrive en tête de liste des mesures de soutien les plus utiles pour les exportateurs actuels (59,7 %) et les PME qui ont l'intention d'exporter (56,5 %).

Les PME autochtones établies en région éloignée ou dans une communauté autochtone et celles détenues majoritairement par des femmes montrent des priorités différentes en ce qui a trait aux mesures de soutien. En général, ces entreprises mettent relativement plus l'accent sur la protection de la propriété intellectuelle, l'aide pour accéder aux sources de financement, le mentorat et l'aide à l'élaboration de plans de commercialisation, entre autres.

Tout en reconnaissant la diversité des expériences des PME appartenant à des Autochtones, *Atāmitowin* propose cinq domaines prioritaires généraux pour appuyer les PME autochtones dans leur parcours d'exportation :

1. **Réunir une main-d'œuvre qualifiée** : 61,8 % des PME autochtones ont de la difficulté à trouver des employés possédant les compétences et les qualifications requises et elles affirment qu'il s'agit d'un défi dans une proportion beaucoup plus élevée que la moyenne des PME canadiennes (50,3 %).
2. **Financement et capital** : Tant pour le développement de l'entreprise qu'à l'exportation, les PME autochtones ont rencontré des obstacles pour accéder au financement, et cela était particulièrement marqué pour les entreprises autochtones exerçant leurs activités dans des communautés autochtones.
3. **Infrastructures physiques et numériques** : Ces obstacles étaient plus sérieux pour les PME autochtones établies dans des régions éloignées ou dans des communautés autochtones. Qu'il s'agisse de l'accès routier ou d'un accès fiable à Internet, de nombreuses entreprises participant aux études de cas des Premières Nations ont également souligné l'importance de ces besoins.
4. **Protections de la propriété intellectuelle (PI)** : Les PME exportatrices autochtones sont près de quatre fois plus susceptibles que la moyenne canadienne de mentionner que les mesures de protection de la PI constituent un obstacle à l'exportation. Ces obstacles ont été signalés plus souvent par les entreprises autochtones situées dans des régions éloignées ou dans des collectivités autochtones et celles appartenant à des femmes.
5. **Liens interpersonnels** : Les PME autochtones apprécient fortement les mesures de soutien qui les aident à nouer des liens avec leurs partenaires et leurs clients. Les organisations qui offrent du soutien aux exportateurs devraient prendre note de la recommandation concernant les liens entre Autochtones et l'importance qui y est accordée.

La recherche et les résultats présentés à la fois dans *Adàwe* et *Atāmitowin* établissent une compréhension des activités d'exportation autochtones, cernent et quantifient les défis, et examinent d'importantes mesures de soutien et politiques commerciales. Ce travail, réalisé conjointement par AMC et le CCEA, vise à appuyer les leaders des peuples autochtones dans l'expansion de l'économie autochtone et leurs contributions à l'économie canadienne en général.





Chapitre 1 : Introduction

Le rapport Adàwe d'Affaires mondiales Canada (AMC) et du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone (CCEA) a souligné les réalisations remarquables des PME exportatrices autochtones.

Les PME autochtones exercent leurs activités dans divers secteurs, et leurs produits et services atteignent des marchés partout dans le monde, notamment aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Australie et dans bien d'autres endroits. Adàwe a également mis en lumière le rôle des femmes autochtones dans la réduction des écarts entre les sexes au chapitre de l'exportation, les PME exportatrices autochtones étant près de deux fois plus susceptibles d'être détenues majoritairement par des femmes par rapport à la moyenne nationale³.

Malgré ces réalisations, les entreprises autochtones continuent de se heurter à des obstacles qui entravent leur plein potentiel d'expansion à l'exportation. Selon Adàwe, 7,2 % des PME autochtones exportent actuellement, ce qui est nettement inférieur à la moyenne nationale de 12,1 %. Cette disparité est encore plus marquée pour les entreprises situées dans des régions éloignées ou au sein de communautés autochtones⁴. Une telle lacune souligne la nécessité de cerner et d'aborder les défis auxquels font face les PME autochtones pour participer pleinement aux échanges commerciaux et en récolter les fruits.

Dans ce rapport, nous approfondissons notre compréhension des obstacles rencontrés par les entreprises autochtones et des soutiens qu'elles jugent importants. S'appuyant sur les résultats d'Adàwe, nous portons une attention particulière aux obstacles signalés par les entreprises situées en région éloignée ou au sein d'une communauté autochtone.

Le présent rapport s'intéresse à plusieurs domaines d'étude distincts. Suivant cette Introduction, le chapitre 2 évalue les obstacles à la croissance des entreprises pour les exportateurs et les non-exportateurs autochtones. Au chapitre 3, nous examinons les obstacles particuliers auxquels se heurtent les exportateurs autochtones dans l'optique d'une expansion internationale, et qui pousse les entreprises à commencer à exporter ou à cesser de le faire. Tout au long de cet examen, nous utilisons à la fois des analyses descriptives à l'aide de données d'enquête et une analyse économétrique pour quantifier les caractéristiques des entreprises qui sont statistiquement associées aux obstacles à la croissance et à l'exportation. Au chapitre 4, nous passons des obstacles aux mesures de soutien, en faisant intervenir les points de vue des entreprises autochtones sur les mesures de soutien qu'elles jugent utiles pour l'exportation.

Reconnaissant les conditions uniques qui touchent les entreprises des Premières Nations situées dans les réserves, le chapitre 5 présente des études de cas venant de trois communautés des Premières Nations. Cette inclusion vise à amplifier les voix que les enquêtes nationales typiques ne saisissent peut-être pas pleinement. En nous appuyant sur les résultats d'entrevues, nous explorons l'environnement commercial et les défis auxquels ces entreprises sont confrontées. Nous concluons au chapitre 6 en résumant les principales constatations.

Alors que les entreprises autochtones contribuent à la création d'emplois, à la diversification économique, au développement communautaire et à la vigueur de l'économie canadienne, nos résultats ont des répercussions pour le bien-être sociétal en général. Nous espérons que ce rapport offrira des perspectives significatives qui pourront guider la formulation de politiques et d'initiatives visant à créer un environnement économique plus inclusif et équitable au Canada, particulièrement par la réconciliation économique.

³ Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada, 2023

⁴ Ibidem

1.1 Approche du projet



Notre premier rapport, co-publié en 2019, *Petites et moyennes entreprises exportatrices appartenant à des Autochtones au Canada*, examinait les expériences d'exportation des PME autochtones⁵. Ce rapport a fourni un premier aperçu des caractéristiques et des défis auxquels font face les exportateurs autochtones. Cependant, les contraintes inhérentes à la petite taille de l'échantillon limitaient la profondeur des résultats, et la diversité des entreprises autochtones a fait ressortir la nécessité de mener des études continues et plus exhaustives⁶.

À la suite de ce premier rapport, le CCEA et AMC se sont de nouveau associés pour poursuivre sur la lancée des travaux antérieurs avec deux nouvelles études : *Adàwe (2023)* et *Atāmitowin (2024)*^{7,8}. Chaque rapport itératif s'appuie sur les constatations précédentes pour renforcer la compréhension des conditions et des expériences complexes des PME autochtones.

Une amélioration notable du partenariat actuel entre le CCEA et AMC porte sur la méthodologie d'enquête. En 2021, l'enquête de la CCEA et d'AMC portait sur 2 603 entreprises autochtones au Canada. Il s'agit d'une augmentation notable de la taille de l'échantillon, qui fait plus que doubler le nombre de répondants par rapport à l'étude de 2019⁹. De plus, ce dernier partenariat comprend des entrevues approfondies et des études de cas touchant trois communautés des Premières Nations, ainsi que des entrevues avec plusieurs agents de développement économique (ADE) pour s'assurer que ces défis uniques sont bien saisis. Ces ensembles spéciaux de données qualitatives et quantitatives constituent la base de notre présent rapport et de son précurseur, *Adàwe*.

Dans le cadre de l'étude du présent rapport, nous examinons les obstacles et les mesures de soutien aux PME autochtones. Nous accordons une attention particulière aux facteurs jugés importants pour l'exportation dans *Adàwe*. Ce dernier rapport a notamment révélé que les entreprises situées dans des régions éloignées ou au sein de communautés autochtones étaient associées à des probabilités plus faibles d'exporter, tandis que certaines industries et le commerce électronique étaient des facteurs associés à des probabilités plus élevées d'exporter. Certains facteurs n'avaient pas d'effets statistiquement significatifs, comme le sexe du propriétaire ou la taille de l'entreprise.

⁵ Bélanger, 2019

⁶ Le rapport de 2019 portait sur quelque 1 100 répondants, dont 650 PME.

⁷ Bélanger, 2019

⁸ Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada, 2023

⁹ Pour une comparaison détaillée des rapports de 2019 et de 2023, veuillez consulter *Adàwe*.





Dans le présent rapport, nous nous appuyons sur ces constatations pour comprendre quels mécanismes sous-tendent la relation entre l'exportation et les caractéristiques des entreprises autochtones. Plus précisément, nous utilisons une analyse comparative pour comprendre comment les obstacles à la croissance et les mesures de soutien diffèrent entre les entreprises en fonction des caractéristiques géographiques d'intérêt. De plus, nous approfondissons le travail descriptif à l'aide d'une analyse économétrique afin de mieux discerner les facteurs qui ont un lien statistiquement significatif avec les obstacles à la croissance des entreprises et à l'exportation¹⁰. Les résultats économétriques détaillés sont présentés en annexe.

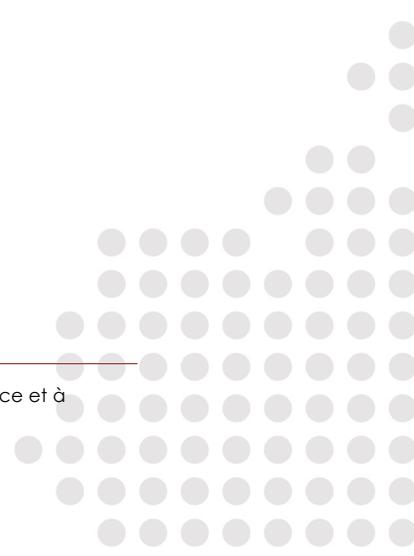
Figure 1 : Principales conclusions de l'analyse économétrique du rapport Adàwe



Source : Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada (2023), adapté des résultats de régression.

Note : Niveaux de signification statistique : communautés autochtones (niveau de 5 %), régions éloignées (niveau de 1 %), ventes virtuelles (niveau de 0,1 %)

¹⁰ Pour plus d'informations sur l'approche économétrique et les résultats des obstacles à la croissance et à l'exportation, veuillez vous référer à l'annexe.



1.2 À propos des données



Ce rapport comprend plusieurs éléments qui permettent de recueillir le plus grand nombre possible de voix d'entreprises autochtones. Il s'agit de l'enquête téléphonique nationale approfondie auprès de 2 600 entreprises appartenant majoritairement à des Autochtones. Statistique Canada estime que 11 900 entreprises appartenant à des Autochtones avaient des employés au Canada en 2018. Sur la base de cette estimation, l'enquête CCEA-AMC a recueilli les avis de plus de 14 % de l'ensemble de la population des entreprises-employeurs appartenant à des autochtones. Une grande majorité (91,1 %) des répondants ont choisi de participer à l'entrevue en anglais, tandis que les 8,9 % restants ont préféré y participer en français¹¹.

Le travail comprenait également des études de cas dans trois communautés des Premières Nations, notamment des sondages auprès de 64 entreprises et des entrevues avec 3 ADE. Les entrevues ont été menées dans la langue officielle choisie par le participant.

Le présent rapport et le rapport Adàwe utilise un nouvel ensemble de données nationales basées sur une interrogation des entreprises appartenant majoritairement à des Autochtones sur leurs expériences commerciales en 2020. Le questionnaire et le calendrier du projet ont été conçus pour permettre une comparaison avec les moyennes nationales de l'**Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises (EFCPME)** de Statistique Canada.

Pour représenter plus précisément la véritable population des entreprises autochtones, Big River Analytics a pondéré les données de l'enquête nationale. Les résultats pondérés sont présentés tout au long du présent rapport, à moins d'indication contraire.

Pour plus de détails sur l'ensemble de données, la méthode de pondération et l'éthique de la recherche appliquée à ce travail, veuillez consulter Adàwe¹².

Définitions

PME autochtones : Entreprises qui se disent majoritairement autochtones (c.-à-d. 51 % ou plus) et qui comptent de 1 à 499 employés. 1 537 PME autochtones ont participé à l'enquête nationale.

Exportateurs : PME autochtones qui ont exporté en 2020. Dans le cadre de l'enquête nationale, nous nous sommes entretenus avec 111 PME exportatrices autochtones.

Anciens exportateurs : PME autochtones qui n'ont pas exporté en 2020, mais qui l'ont fait au cours d'une année précédente. L'enquête nationale englobait 92 anciens exportateurs.

PME ayant une expérience de l'exportation : PME autochtones qui ont exporté à un moment donné, que ce soit dans le passé ou présentement. Le nombre d'exportateurs expérimentés équivaut à la somme des exportateurs et des anciens exportateurs, soit un total de 203 PME autochtones incluses dans notre enquête nationale.

PME qui ont l'intention d'exporter : PME autochtones qui n'exportaient pas en 2020, mais qui ont indiqué qu'elles prévoyaient prendre de l'expansion à l'étranger. Notre enquête nationale a porté sur 214 PME autochtones correspondant à cette définition.

¹¹ Basé sur des données non pondérées

¹² Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada, 2023





Chapitre 2 : Obstacles à la croissance

Messages clés

- Comparativement à la moyenne nationale, les PME autochtones étaient beaucoup plus susceptibles de signaler plusieurs obstacles à la croissance. Ils étaient 1,9 fois plus susceptibles d'affirmer que l'accès au financement est un obstacle à la croissance et 1,2 fois plus susceptibles de dire que les obstacles pour ce qui est d'attirer la main-d'œuvre. La réglementation gouvernementale était également un obstacle plus marqué pour les PME autochtones que la moyenne nationale.
- La capacité d'attirer de la main-d'œuvre qualifiée et la conjoncture économique étaient les principaux obstacles pour les PME autochtones, touchant plus de 60 % de celles-ci.
- Les entreprises établies dans des communautés autochtones ont signalé les obstacles à la croissance liés aux infrastructures physiques dans une plus forte proportion que les entreprises autochtones situées hors des communautés autochtones (9,6 et 12,3 points de pourcentage plus élevée, respectivement).
- Les PME autochtones situées dans des régions éloignées signalent également des taux plus élevés d'obstacles liés aux infrastructures physiques et numériques que celles établies en région urbaine (11,1 et 15,1 points de pourcentage plus élevé, respectivement).
- Plus de deux PME autochtones sur cinq basées dans des communautés autochtones affirment que le financement ou l'accès à des fonds propres ou au capital sont des obstacles importants à la croissance.
- En général, les entreprises exportatrices autochtones ont été confrontées à des défis similaires à la croissance des entreprises que les entreprises non exportatrices, à quelques exceptions près : notamment, elles éprouvent plus de difficultés à accéder à des fonds propres, à des services Internet fiables et supportent des coûts d'exploitation plus élevés.

2.1 Obstacles à la croissance des entreprises

Partout au Canada, les entreprises autochtones sont diversifiées et leurs expériences sont façonnées par des contextes culturels, historiques et géographiques uniques. Dans Adawe, nous avons exploré certaines de ces distinctions, telles que les différences au niveau de l'industrie, de la propriété et des marchés ciblés. Partant de ces observations, le présent rapport se recentre pour déterminer comment ces différences peuvent exacerber les obstacles dans le domaine des affaires, plus précisément les obstacles à la croissance des entreprises.

Le lien entre l'exportation et la croissance des entreprises a été bien établi dans la littérature. De nombreuses études constatent une corrélation positive entre les activités d'exportation, l'amélioration de la productivité et la croissance globale des entreprises^{13,14}. La taille de l'entreprise, en particulier, était positivement liée à la propension à l'exportation dans les écrits¹⁵. Dans cette optique, l'identification des obstacles à la croissance est un point de départ naturel pour promouvoir la réussite des entreprises autochtones lorsqu'elles entrent sur les marchés internationaux.

¹³ Wagner, 2007

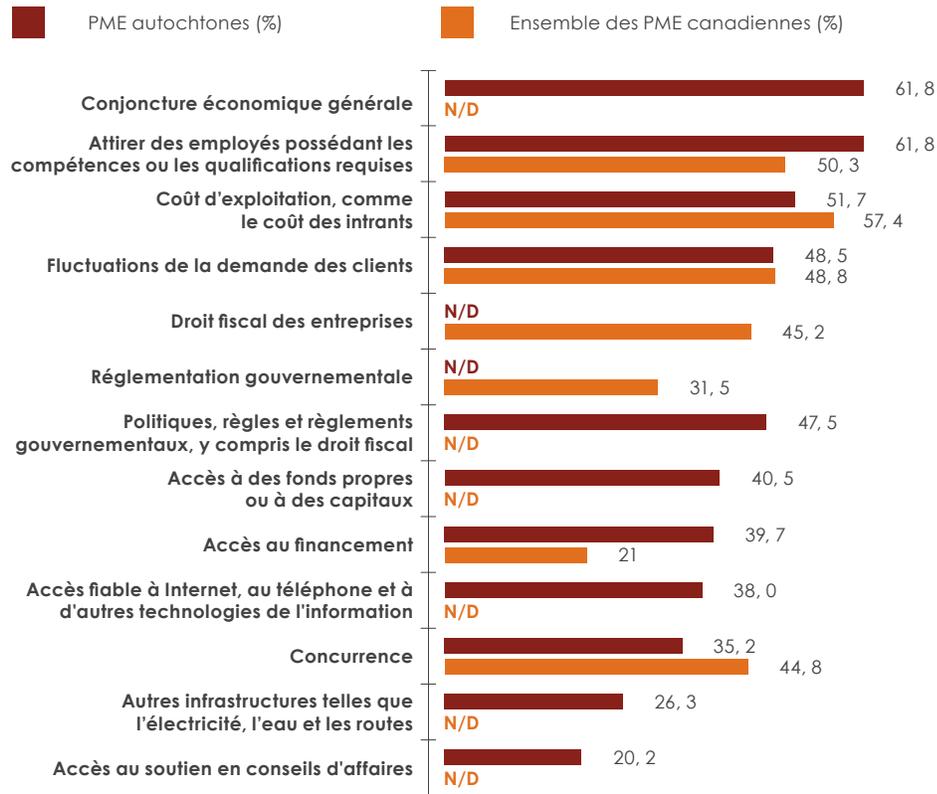
¹⁴ Girma, Greenaway et Kneller, 2004

¹⁵ Calof, 1994





Figure 2 : Comparaison des obstacles à la croissance des entreprises entre les PME autochtones et l'ensemble des PME canadiennes



Sources : Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada, Enquête sur les entreprises autochtones, 2021; Statistique Canada, tableau 33-10-0447-01 Obstacles à la croissance des petites et moyennes entreprises.

Notes : Il y a des écarts dans les descriptions des obstacles entre l'EFCPME et l'enquête CCEA-AMC. En voici quelques exemples notables : 1) l'EFCPME mentionne le « recrutement et la rétention d'employés qualifiés », tandis que l'enquête CCEA-AMC parle de « l'attraction d'employés possédant les compétences ou les qualifications appropriées » ; 2) l'EFCPME mentionne une « augmentation des coûts des intrants », tandis que l'enquête CCEA-AMC s'intéresse aux « coûts d'exploitation, tels que les coûts des intrants » ; 3) l'EFCPME mentionne les « réglementations gouvernementales », tandis que l'enquête CCEA-AMC traite des « politiques, règles et réglementations gouvernementales telles que les lois fiscales » ; enfin, 4) l'EFCPME mentionne « l'obtention de financement », tandis que l'enquête CCEA-AMC examine « l'accès au financement ». Lorsque les données ne sont pas comparables, « N / D » est indiqué sur le graphique.





Conditions économiques

Les PME autochtones font état d'une myriade d'obstacles à la croissance, mais la conjoncture économique globale est l'une des plus pressantes. Cette constatation n'est pas surprenante, étant donné que l'enquête interrogeait les répondants sur leur expérience en 2020.

La pandémie de COVID-19 a provoqué des perturbations exceptionnelles dans l'économie canadienne et l'économie mondiale. Les entreprises ont été confrontées à une pléthore de défis, allant d'interruptions des chaînes d'approvisionnement aux fermetures forcées et aux mandats de travail à distance. De nombreuses entreprises ont connu des difficultés financières en raison de la fluctuation des marchés, des obstacles réglementaires, des contraintes de trésorerie et de la conjoncture économique incertaine¹⁶.

De plus, les restrictions de voyage et les mesures de distanciation sociale ont entravé les voies traditionnelles de réseautage et de développement des affaires, ce qui a eu un impact sur la capacité des entreprises à s'engager auprès des clients, des partenaires et des marchés¹⁷. Simultanément, le passage au travail à distance a nécessité une adaptation rapide des modèles opérationnels, des investissements technologiques et de nouvelles mesures de cybersécurité.

Bien que la pandémie ait touché les entreprises de toutes tailles, il semble que les petites entreprises, au Canada et ailleurs dans le monde, étaient plus susceptibles de cesser leurs activités et de connaître des baisses de chiffre d'affaires plus importantes que les grandes entreprises^{18,19}. Ainsi, le taux élevé de PME autochtones qui ont affirmé que les obstacles économiques limitaient la croissance reflète généralement les expériences des PME à la grandeur du pays et dans d'autres économies.

Même si les défis liés à la pandémie n'étaient pas exclusifs aux entreprises autochtones, les données indiquent que les entreprises autochtones ont peut-être été touchées de manière disproportionnée par les attentes économiques négatives durant la pandémie. Une étude réalisée en 2024 par la Banque du Canada à l'aide de l'ensemble de données de l'enquête CCEA-AMC a révélé que les entreprises autochtones affichaient des attentes plus élevées en matière d'inflation et des prévisions de croissance de salaires plus faibles en 2021 par comparaison avec l'entreprise moyenne dans le secteur privé au Canada²⁰.

Bien qu'il soit crucial de tenir compte de la pandémie dans l'interprétation des résultats de l'enquête, il est tout aussi important de reconnaître l'abondante documentation qui met en évidence les obstacles préexistants pour les entreprises autochtones^{21,22}. Par conséquent, l'une des difficultés de la présente analyse consiste à démêler les obstacles qui ont émergé en raison de la pandémie de ceux qui existaient déjà au sein des communautés autochtones (et qui ont potentiellement été exacerbés par la crise en cours). Par exemple, pendant la pandémie de COVID-19, diverses communautés autochtones ont mis en place des mesures de confinement pour protéger la santé de leurs membres²³. Ces mesures ont été prises pour assurer le bien-être de la communauté, mais elles ont également restreint l'accès aux visiteurs et aux services externes, ce qui a eu des répercussions sur le commerce. Par conséquent, au moment d'interpréter les résultats de l'enquête, il est essentiel de tenir compte de l'interaction entre les défis documentés au sein des communautés autochtones, tels que les obstacles infrastructurels et socioéconomiques, et les facteurs propres à la pandémie.

¹⁶ Bartik, et coll., 2020

¹⁷ Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Google Canada, 2022

¹⁸ Tran, 2020, Canadian export trends by size, 2023

¹⁹ Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), 2021

²⁰ Cheung, Fudurich, Shah et Suvankulov, 2024

²¹ Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada, 2023

²² Nguyen, Subhan, Williams et Chan, 2020

²³ Mashford-Pringle, Skura, Yohathasan et Stutz, 2021



Besoins en main-d'œuvre

La difficulté d'attirer de la main-d'œuvre est tout aussi importante que les obstacles découlant de la conjoncture économique. Plus de trois PME autochtones sur cinq ont indiqué que le fait d'attirer des employés possédant les compétences ou les qualifications requises est un obstacle à la croissance de leur entreprise, une proportion supérieure à la moyenne nationale de 50,3 %.

Les PME autochtones qui déclarent que la main-d'œuvre constitue un obstacle à la croissance sont plus susceptibles d'évoluer dans les industries de services. Plus de 70 % des PME autochtones dans chacun des secteurs suivants ont affirmé que la difficulté d'attirer de la main-d'œuvre constitue un obstacle important à la croissance :

- Transport et entreposage
- Arts, divertissement et loisirs
- Soins de santé
- Hébergement et restauration

Encore une fois, le contexte de la pandémie vient à l'esprit lorsque l'on considère la forte proportion d'entreprises du secteur des services qui affirment que la main-d'œuvre constitue un obstacle à la croissance. Notamment, les mesures de distanciation sociale et les restrictions de confinement pendant la pandémie de COVID-19 ont eu un impact sévère sur les industries de services à haut contact²⁴.

Bien que les attentes des entreprises concernant la disponibilité de la main-d'œuvre semblent s'améliorer selon les résultats pour le premier trimestre 2024 de l'Enquête canadienne sur la situation des entreprises de Statistique Canada, des défis persistent, en particulier dans certains secteurs. Notamment, les entrepreneurs des secteurs de l'hébergement et de la restauration, de la construction et des soins de santé anticipaient des défis au chapitre du recrutement de la main-d'œuvre en 2024²⁵.

Le développement des compétences, la formation et les possibilités de financement ont une importance critique pour que les peuples autochtones puissent faire progresser leur carrière, améliorer la situation du marché du travail et de l'entrepreneuriat autochtones, et favoriser la réconciliation économique au Canada, comme le souligne une étude menée par le CCEA²⁶. Ainsi, l'amélioration de l'accès à l'éducation et à d'autres ressources axées sur le renforcement des capacités sont des pistes essentielles à considérer dans les efforts visant à mettre en place une économie véritablement inclusive, notamment une économie qui offre des possibilités de développement et de réussite aux groupes marginalisés.

Les caractéristiques géographiques peuvent restreindre le recrutement dans les PME autochtones. Nous utilisons l'Indice d'éloignement de Statistique Canada et les renseignements sur les codes postaux pour classer les entreprises comme étant urbaines (par exemple, à Toronto, Vancouver, Edmonton ou Winnipeg), semi-religées (par exemple, à Belleville, Thunder Bay, Whitehorse ou Nanaimo) ou éloignées (par exemple, à Igloolik, Yellowknife, Iqaluit ou Arctic Bay). Pour une explication complète de l'indicateur d'éloignement, veuillez consulter Adawe. Selon nos définitions, 32 % des PME autochtones interrogées dans le cadre de notre enquête se trouvent dans des régions éloignées, 57 % des PME autochtones sont situées dans des communautés autochtones et 24 % des PME autochtones se trouvent à la fois dans des régions éloignées et dans des communautés autochtones²⁷.

²⁴ Conférence des Nations unies pour le commerce et les développements, 2020

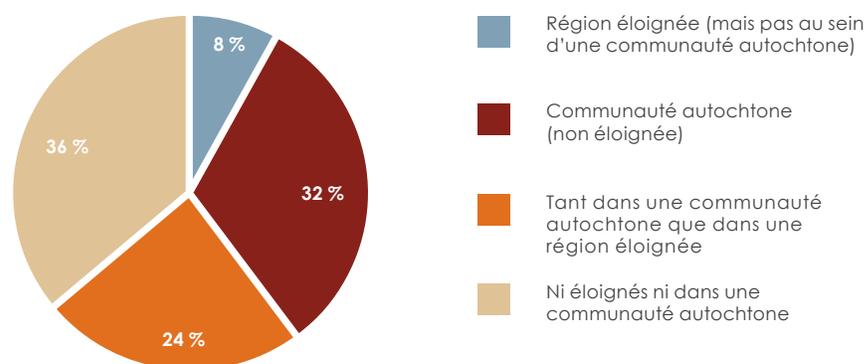
²⁵ Chambre de commerce du Canada, 2024

²⁶ Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2022, pp. 28-29

²⁷ Une communauté autochtone fait référence à une réserve des Premières Nations, à une communauté métisse ou à une communauté de l'Inuit Nunangat.



Figure 3 : Emplacement de l'entreprise pour les PME autochtones



Sources : Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada, Enquête sur les entreprises autochtones 2021; Indice d'éloignement de Statistique Canada

Les entreprises qui exercent leurs activités à l'extérieur des zones urbaines peuvent être exposées à des défis uniques. Notamment, la faible densité de population, combinée à de grandes distances et à une infrastructure de transport en commun limitée, peuvent restreindre l'accès à d'importants bassins de main-d'œuvre²⁸.

Un propriétaire d'entreprise des Premières Nations qui a participé à nos études de cas a souligné la difficulté d'attirer de la main-d'œuvre en raison de l'éloignement considérable de sa communauté des centres urbains :

« L'un des principaux obstacles est d'attirer des employés. Ma communauté est particulièrement confrontée à la géographie, car elle se trouve à deux heures de la grande agglomération la plus proche et manque de logements pour les employés et leurs familles. »

Propriétaire d'entreprise de la communauté des Premières Nations n° 2

De nombreux obstacles liés à la main-d'œuvre découlent également d'une infrastructure inadéquate. Un autre participant à l'étude de cas a fait remarquer ce qui suit :

« Il y a un manque d'hébergements pour attirer et garder des gens talentueux. C'est difficile pour les candidats célibataires et ceux qui ont une famille. »

Propriétaire d'entreprise de la communauté des Premières Nations n° 2

Les défis liés à la main-d'œuvre peuvent également découler d'un manque de main-d'œuvre qualifiée, notamment pour les entreprises qui souhaitent embaucher des travailleurs autochtones. Lorsqu'on lui a demandé ce qui aiderait les efforts d'expansion internationale, un propriétaire d'entreprise autochtone a répondu qu'ils « a les liquidités nécessaires pour embaucher quelqu'un, mais qu'il est très difficile pour une petite entreprise de trouver des personnes qualifiées, surtout si elle veut embaucher une personne autochtone. »

Un autre propriétaire d'entreprise a fait remarquer qu'il souhaitait recevoir des conseils sur « Où trouver du personnel », plus précisément des « employés métis/autochtones », tandis qu'un autre a indiqué qu'il recherchait des « employés autochtones avec une formation technique. »

²⁸ Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), 2021

Réglementation gouvernementale

Près de la moitié (47,5 %) des PME autochtones citent les politiques, les règles et la réglementation gouvernementales (y compris le droit fiscal) comme des obstacles importants à la croissance. L'EFCPME, qui recouvre la moyenne nationale, a posé une question légèrement différente, ce qui rend les comparaisons difficiles car elle sépare les règles et les règlements de la fiscalité, et constate que 31,5 % de toutes les PME canadiennes ont cité la première comme un obstacle, tandis que 45,2 % ont mentionné les taux d'imposition des sociétés. Par conséquent, il n'est pas clair que la réglementation gouvernementale soit considérée comme un obstacle plus important à la croissance des PME autochtones et si cette observation se rapporte à des lois spécifiques aux peuples autochtones, comme la *Loi sur les Indiens*.

Financement des entreprises

L'obstacle le plus marqué pour les PME autochtones par rapport à la moyenne nationale est l'accès au financement. Quelque 39,7 % des PME autochtones ont indiqué que l'accès au financement est un obstacle à la croissance de l'entreprise, comparativement à seulement 21,0 % pour l'ensemble des PME canadiennes. Les PME autochtones ont des taux d'utilisation du crédit plus faibles : en 2020, seulement 10,9 % des PME autochtones ont indiqué que les sources de prêts privés, comme les prêts bancaires, étaient les principales sources de financement de leur entreprise²⁹. En revanche, 34,6 % de toutes les PME canadiennes ont eu recours au crédit auprès d'institutions financières pour démarrer leur entreprise³⁰.

Plusieurs facteurs compliquent l'accès au financement pour les entreprises autochtones. Une étude de la Banque du Canada révèle qu'un pourcentage important des collectivités des Premières Nations sont situées loin des institutions financières. Notamment, la recherche a révélé que la distance médiane entre un bureau de bande et une succursale d'une institution financière est de 24 kilomètres³¹. Ainsi, pour les 45,7 % de PME de notre étude qui appartiennent à des Premières Nations et qui sont situées dans des communautés autochtones, les grandes distances à parcourir pour se rendre à un établissement bancaire peuvent être l'un des facteurs en jeu dans les difficultés d'accès au financement³².

De plus, le *Loi sur les Indiens* pourrait limiter les possibilités de crédit pour les entreprises établies dans des réserves des Premières nations. Les restrictions aux droits de propriété en vertu de la *Loi sur les Indiens*, comme l'incapacité d'utiliser les terres des réserves en garantie, peut limiter l'accès à des prêts garantis à faible coût. Par conséquent, les entreprises appartenant à des membres des Premières Nations situées dans des réserves peuvent faire face à des obstacles plus importants pour obtenir du financement auprès d'institutions bancaires. Adàwe explore plus en détail les répercussions de la *Loi sur les Indiens* sur le financement des entreprises. Plus précisément, notre analyse économétrique révèle que les PME autochtones établies des communautés autochtones sont associées à une probabilité 1,3 plus élevée de déclarer le financement comme un obstacle important à la croissance, par rapport à leurs homologues canadiennes³⁴.

²⁹ Le crédit privé désigne les sources de financement suivantes : prêts aux entreprises ou marges de crédit auprès d'institutions financières; financement par émissions d'actions auprès d'investisseurs providentiels et/ou de fournisseurs de capital-risque; financement par carte de crédit; financement par une institution financière (type non précisé); financement par contrats; financement par crédit-bail; financement par d'autres prêts (source non précisée).

³⁰ Il est à noter que l'enquête CCEA-AMC a interrogé les répondants sur leur utilisation du financement en 2020, tandis que l'EFCPME interroge les répondants sur le financement utilisé pour **démarrer** leur entreprise. Par conséquent, il convient de faire preuve de prudence au moment de comparer les résultats.

³¹ Chen, Engert, Huynh et O'Habib, 2021

³² La difficulté d'accéder aux services bancaires en ligne en raison d'un accès insuffisant à Internet dans les réserves peut constituer un facteur de confusion.

³³ Chernoff et Cheung, 2023

³⁴ Veuillez consulter l'annexe pour une explication complète des résultats économétriques.



L'expérience d'un propriétaire d'entreprise des Premières Nations offre une perspective de première main sur les défis auxquels font face les entreprises situées dans les réserves lorsqu'elles cherchent à obtenir des fonds propres. Il a fait remarquer ce qui suit :

« En tant qu'Autochtone, c'est un fait que je n'ai pas de fonds propres. Je ne peux pas utiliser la valeur nette de ma maison située sur le territoire d'une réserve, alors il y a un énorme manque de fonds propres. Comment êtes-vous censé obtenir des fonds propres? »

Propriétaire d'entreprise de la communauté des Premières Nations n° 1

D'autres études ont mis en évidence des sentiments de méfiance et d'aliénation à l'égard des institutions bancaires traditionnelles que les peuples autochtones ont connus³⁵. Ainsi, les obstacles à l'accessibilité au financement peuvent également découler de l'inconfort ressenti dans l'interaction avec les institutions bancaires, en plus des distances géographiques, des limitations découlant de la *Loi sur les Indiens* et des exigences en matière de garanties.

Il existe un écosystème de financement des entreprises autochtones au Canada. Il est composé d'institutions gouvernementales telles qu'Exportation et développement Canada et la Banque de développement du Canada, ainsi que d'institutions financières autochtones et non autochtones. L'Association nationale des sociétés autochtones de financement, par exemple, est un réseau de plus de 50 institutions financières autochtones. Celles-ci ont accordé plus de 3 milliards de dollars en prêts à des entreprises appartenant à des membres des Premières Nations, à des Métis et à des Inuits dans le but de soutenir la croissance économique autochtone³⁶.

Infrastructure numérique et physique

Qu'il s'agisse d'un accès Internet fiable, de l'eau ou des routes, plusieurs PME autochtones citent les infrastructures numériques (38,0 %) et physiques (26,3 %) comme étant des obstacles à la croissance. Compte tenu de l'importance du commerce électronique, Adawe notant que le commerce électronique est associé à une probabilité six fois plus élevée d'exporter, il est préoccupant de constater qu'autant de PME autochtones n'ont pas un accès fiable à Internet. Des recherches menées par CCEA et Google Canada ont montré que, là où ils sont disponibles, les entreprises autochtones utilisent des outils en ligne, comme la recherche en ligne (75 %) et la publicité en ligne (61 %), ainsi que d'autres outils de commercialisation comme les médias sociaux, pour atteindre de nouveaux clients à des taux supérieurs à la moyenne des entreprises canadiennes³⁷. Ces résultats indiquent que les entreprises autochtones souhaitent tirer parti de la technologie comme moyen d'accéder à de nouveaux marchés, tant au pays qu'à l'étranger.

L'infrastructure numérique est le principal obstacle à la croissance, affichant le plus grand écart entre les entreprises autochtones situées en région éloignée et les entreprises en milieu urbain. Notre enquête nationale révèle que 46,1 % des PME autochtones situées dans des régions éloignées mentionnent des obstacles à la croissance liés aux technologies de l'information (TI), comparativement à seulement 30,9 % des PME autochtones des régions urbaines. En tenant compte des caractéristiques de l'entreprise, comme la taille et l'industrie, notre analyse économétrique révèle que les PME autochtones situées dans des collectivités éloignées sont 1,7 fois plus susceptibles de signaler des obstacles à la croissance liés aux TI que leurs homologues des régions urbaines.

³⁵ Bowles, Ajit, Dempset et Shaw, 2011

³⁶ Association nationale des sociétés autochtones de financement, 2024

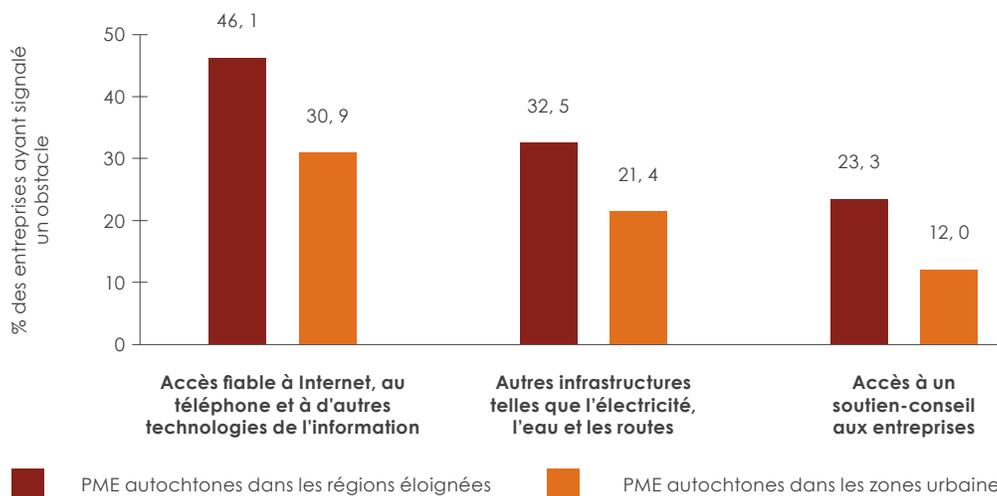
³⁷ Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Google Canada, 2022





Les communautés éloignées au Canada n'ont souvent pas le même accès à Internet haute vitesse que celles des régions urbaines. En 2021, seulement 59,5 % des ménages des régions rurales et éloignées avaient accès à des vitesses de connexion minimales, un chiffre bien inférieur à la moyenne nationale de 90,9 %³⁸. De plus, la connectivité Internet a souvent un coût plus élevé pour les clients éloignés. Cependant, dans le cadre d'un plan de dépenses sur 10 ans, le gouvernement fédéral a promis de brancher 95 % des Canadiens à Internet haute vitesse d'ici 2026 et 100 % des Canadiens d'ici 2030³⁹.

Figure 4 : Trois principales disparités dans les obstacles à la croissance entre les PME autochtones dans les régions urbaines et éloignées



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

Une infrastructure numérique fiable est également l'obstacle qui présente le plus grand écart entre les entreprises autochtones établies dans des communautés autochtones et celles situées hors des communautés autochtones. Notre analyse économétrique révèle que les PME autochtones au sein d'une communauté autochtone sont associées à une probabilité 1,8 fois plus élevée de déclarer que l'infrastructure numérique constitue un obstacle à la croissance.

Les études ont constamment souligné que les communautés autochtones sont aux prises avec des défis distincts liés à l'infrastructure numérique, en particulier dans les réserves des Premières Nations⁴⁰. Un rapport de la vérificatrice générale du Canada souligne que les ménages vivant dans les réserves des Premières Nations peuvent connaître des écarts de connectivité plus sérieux que les ménages vivant simplement dans les régions éloignées. Plus précisément, le rapport indique que seulement 42,9 % des ménages dans les réserves des Premières Nations ont accès à des vitesses de connectivité minimales (un chiffre nettement inférieur aux 59,5 % des ménages éloignés qui ont accès à ces vitesses)⁴¹.

³⁸ Vérificateur général du Canada, 2023

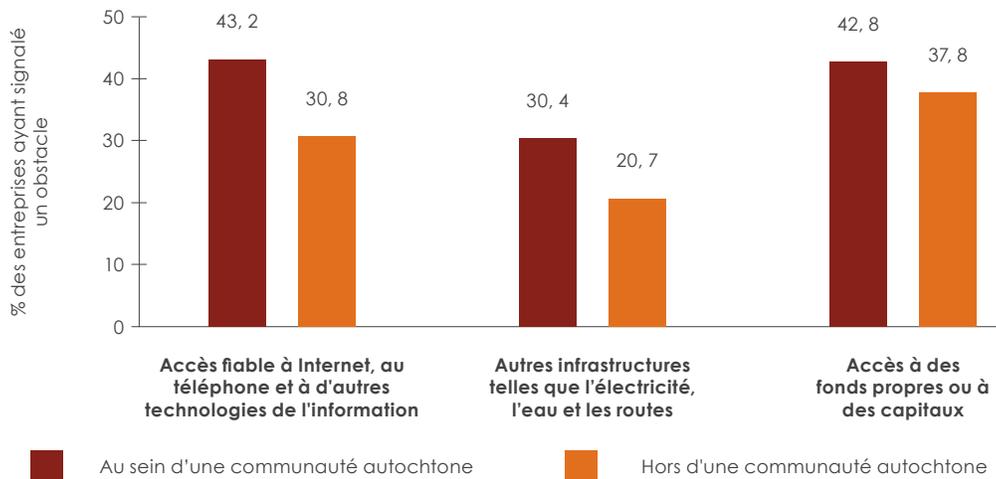
³⁹ Mundie, 2022

⁴⁰ Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2023

⁴¹ Vérificateur général du Canada, 2023



Figure 5 : Trois principales disparités dans les obstacles à la croissance entre les PME au sein et hors des communautés autochtones



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

Nous avons entendu des témoignages de première main sur les difficultés rencontrées par les propriétaires d'entreprises pour obtenir un accès Internet fiable :

« L'accès à Internet peut être un problème selon l'endroit où vous vous trouvez. L'Internet dans notre ville est très lent et peut causer des problèmes importants dans la gestion d'une entreprise en ligne. Cela ralentit tout. »

Propriétaire d'entreprise de la communauté des Premières Nations n° 3

« L'accès à Internet et au téléphone pose des obstacles importants, car mon fournisseur de réseau ne couvre pas la zone où je commercialise mes produits. Cela met à rude épreuve ma capacité à communiquer efficacement avec les clients. »

Propriétaire d'entreprise de la communauté des Premières Nations n° 1

Les infrastructures physiques, comme les routes, l'électricité et l'eau, ont été signalées comme un obstacle à la croissance par plus du quart des PME autochtones dans notre enquête nationale. À l'instar de l'infrastructure numérique, les défis liés aux infrastructures physiques étaient plus fréquents chez les entreprises autochtones des régions éloignées et celles situées dans les communautés autochtones.

Quelque 32,5 % des entreprises situées en région éloignée ont déclaré que l'insuffisance des infrastructures physiques, notamment les routes, l'électricité et l'eau, constituait un obstacle à la croissance. L'analyse économétrique révèle également que les entreprises autochtones des régions éloignées sont 1,4 fois plus susceptibles de signaler des obstacles à la croissance liés aux infrastructures physiques que les PME autochtones des régions urbaines.

Un propriétaire d'entreprise des Premières Nations donne un exemple poignant des défis liés aux infrastructures :





« Je pense que les tarifs d'électricité sont le principal problème si j'ouvre un magasin. »

Propriétaire d'entreprise de la communauté des Premières Nations n° 2

Bien que le degré d'éloignement soit évidemment important pour les obstacles liés aux infrastructures, il en va de même de la localisation d'une entreprise, qu'elle se trouve à l'intérieur ou à l'extérieur d'une communauté autochtone, comme une réserve des Premières Nations. L'analyse économétrique révèle que les PME autochtones dans les collectivités autochtones sont associées à une probabilité 1,6 fois plus élevée de signaler des obstacles à la croissance liés aux infrastructures physiques, même lorsque les effets de l'éloignement sont contrôlés.

Concurrence

Plus du tiers (35,2 %) des PME autochtones ont affirmé que la concurrence était un obstacle important à la croissance, bien qu'il vienne loin sur la liste.

Les écarts liés à l'industrie, comme un degré élevé de spécialisation pour les entreprises autochtones, pourraient expliquer pourquoi la concurrence est perçue comme un obstacle moins important en comparaison de la moyenne nationale. Par exemple, l'analyse économétrique révèle que les entreprises de certains secteurs, comme le commerce de détail, sont plus susceptibles de signaler la concurrence comme un obstacle à la croissance que les services d'hébergement et de restauration. Selon une estimation, le marché de l'art autochtone aux États-Unis était évalué à 1,5 milliard de dollars américains en 2020, avec un taux de croissance annuel prévu de 8 %⁴². Ainsi, les PME autochtones qui se spécialisent dans la production de biens traditionnels et culturels pourraient fabriquer des produits très différenciés, ce qui permettrait de comprendre pourquoi la concurrence est perçue comme un obstacle moins important à la croissance.

Cependant, cela souligne la nécessité d'empêcher l'appropriation illicite et la copie de produits traditionnels et culturels autochtones afin de s'assurer qu'ils ne sont pas forcés de livrer concurrence à des entités non autochtones dans ce domaine. Aux États-Unis, la *Loi sur les arts et l'artisanat indiens (1990)* rend illégal « d'exposer en vente, ou de vendre, un produit d'art ou d'artisanat d'une manière qui laisse faussement croire qu'il s'agit d'un produit fabriqué par un Indien, d'un produit indien ou du produit d'un Indien ou d'une tribu indienne ou d'une organisation d'arts et d'artisanat indiens particulière, résidant aux États-Unis », mais il n'existe actuellement aucune loi semblable au Canada, ce qui a permis une augmentation des problèmes de contrefaçon⁴³. Ainsi, un journaliste d'enquête a constaté que 75 % des 40 magasins de Gastown, à Vancouver, vendaient de fausses œuvres d'art autochtone⁴⁴.

Des facteurs géographiques peuvent jouer un rôle dans la réduction des effets négatifs de la concurrence pour les 74,8 % de PME autochtones établies hors des zones urbaines. Les recherches indiquent que les zones rurales ont tendance à favoriser la création d'un plus grand nombre de nouvelles entreprises par habitant, souvent suscitées par la demande visant à répondre à un besoin. Dans les régions éloignées, les consommateurs doivent parcourir des distances importantes pour accéder aux biens et services, ce qui crée une demande pour les entrepreneurs locaux qui peuvent répondre à ces besoins. Ainsi, il est possible que les régions rurales soient quelque peu à l'abri de la concurrence urbaine, ce qui permet aux entreprises d'exercer leurs activités dans des marchés moins saturés. Une proportion plus faible de PME autochtones éloignées ont indiqué que la concurrence du marché constituait un obstacle modéré ou majeur (31,0 %), comparativement à 35,2 % pour la moyenne des PME autochtones.

⁴² Ryzhkov, 2023

⁴³ U.S. Department of the Interior

⁴⁴ Yesno, 2022

⁴⁵ Lavesson, 2018

⁴⁶ ibidem



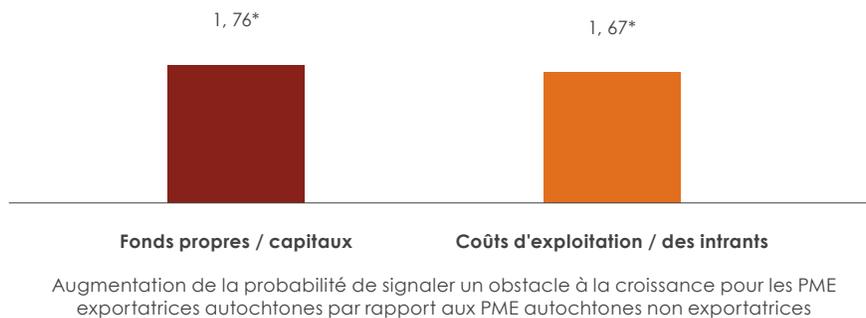


2.2 Obstacles à la croissance pour les exportateurs

En général, les PME exportatrices autochtones signalent des obstacles à la croissance à des taux similaires à ceux des non-exportateurs. Par exemple, les conditions économiques et la capacité d'attirer des employés possédant des compétences adéquates sont les deux principaux défis pour les deux groupes d'entreprises.

Cependant, l'accès à des fonds propres et au capital en général, ainsi que les coûts des intrants, sont des obstacles statistiquement plus marqués pour les exportateurs autochtones. Lorsque l'effet des caractéristiques de l'entreprise est neutralisé, notre analyse économétrique montre que les PME exportatrices autochtones sont 1,8 fois plus susceptibles de déclarer que l'accès à des fonds propres ou au capital constitue un obstacle à la croissance que les entreprises non exportatrices. En outre, les PME exportatrices autochtones ont une probabilité 1,7 fois plus élevée de mentionner que la hausse des coûts des intrants constitue un obstacle à la croissance par rapport aux non-exportateurs, même en tenant compte des différences liées à l'industrie.

Figure 6 : Obstacles statistiquement significatifs à la croissance pour les PME exportatrices autochtones



Notes : * représente un niveau de signification de 5 %. Résultat obtenu lorsque d'autres facteurs sont contrôlés, tels que l'industrie, la taille, l'utilisation des ventes virtuelles et les caractéristiques géographiques. Veuillez consulter le tableau 1.1A pour les résultats de régression complets.

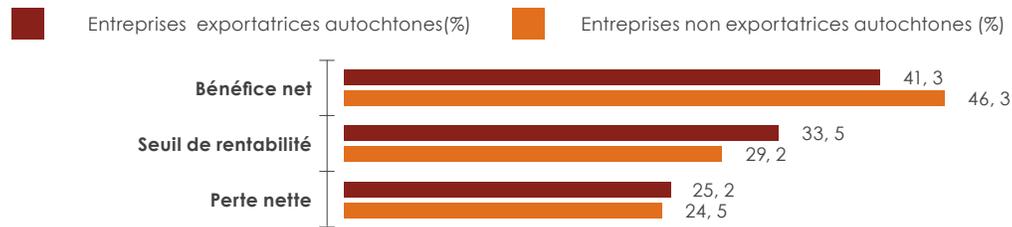
Source : Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada, Enquête sur les entreprises autochtones, 2021

Notre précédent rapport, *Adàwe*, a révélé que les exportateurs sont plus susceptibles d'utiliser les ventes virtuelles que les non-exportateurs. Nous constatons maintenant qu'une infrastructure de communication fiable constitue un défi de taille pour les PME exportatrices autochtones. Dans une proportion de quelque 4,8 points de pourcentage de plus que les non-exportateurs autochtones, les exportateurs ont indiqué que la fiabilité d'Internet et des outils de TI constitue un obstacle notable à la croissance de l'entreprise.

En 2020, les bénéficiaires des exportateurs autochtones ont été un peu plus durement touchés que ceux des non-exportateurs, une proportion moindre ayant déclaré un bénéfice net (41,3 % contre 46,3 %). La plupart des exportateurs autochtones ont atteint le seuil de rentabilité ou ont subi une perte nette, ce qui souligne leur situation financière tendue en 2020. Un nombre important de PME exportatrices autochtones qui ont subi une perte nette se trouvaient dans des industries liées aux services, comme l'hébergement et la restauration, ainsi que le transport et l'entreposage. Cette disparité de situation financière entre les entreprises exportatrices et non exportatrices durant cette période met en évidence la vulnérabilité accrue des exportateurs aux turbulences économiques et à la hausse des prix, et pourrait également être révélatrice des défis liés à la pandémie pour les entreprises des industries de services.



Figure 7: Chiffre d'affaires en 2020 des PME autochtones selon le statut d'exportation



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

Défis commerciaux pour les entreprises des Premières Nations, des Métis et des Inuits

Il y a une grande diversité parmi les peuples autochtones au Canada, y compris au sein des Premières Nations, des Métis et des Inuits. Les lieux géographiques, les pratiques spirituelles et culturelles, les contextes historiques et modernes sont autant de facteurs qui peuvent différencier les expériences des entrepreneurs autochtones.

Comparativement à la moyenne des PME autochtones, les PME autochtones appartenant à des Premières Nations sont légèrement plus susceptibles de signaler des difficultés liées à l'accès à des fonds propres (+2,3 points de pourcentage), à l'accès au financement (+1,9 point de pourcentage) et à l'accès aux mesures de soutien aux entreprises (+0,8 point de pourcentage). Ces statistiques reflètent probablement des obstacles systémiques au sein des écosystèmes financiers et de soutien, comme il est mentionné tout au long du présent rapport. De plus, étant donné que la majorité des entreprises des Premières Nations visées par notre étude sont situées dans des réserves, il est important de tenir compte des ramifications de la *Loi sur les Indiens* sur l'accès au financement et à des capitaux propres.

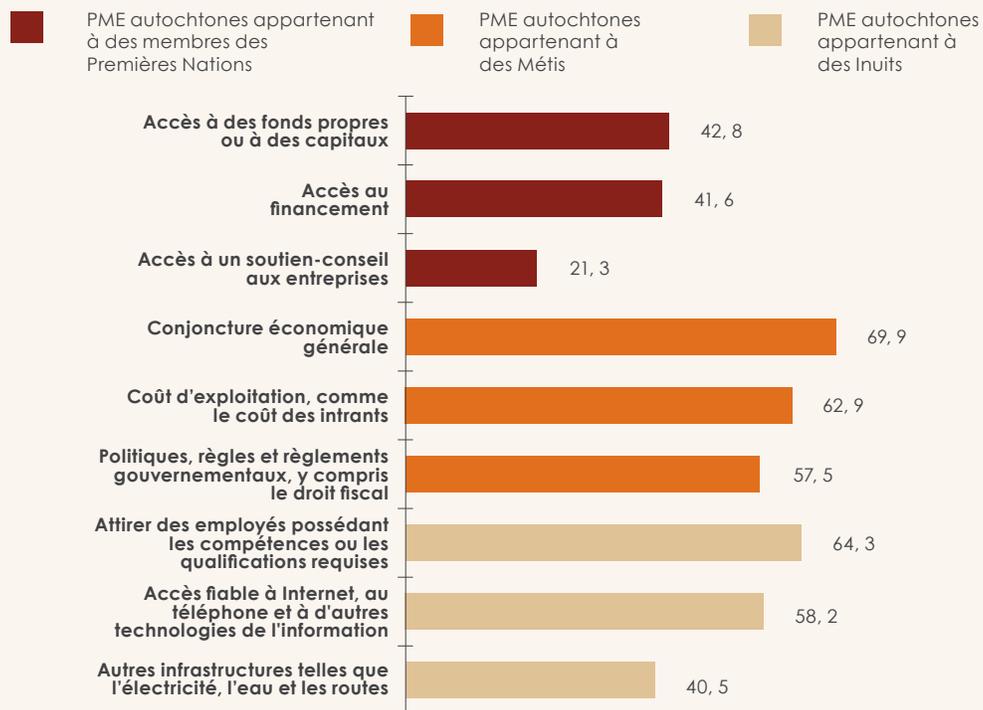
À l'inverse, les entreprises appartenant à des Métis sont beaucoup plus touchées par les obstacles découlant des politiques et des règlements gouvernementaux (comme les lois fiscales) (+13,0 points de pourcentage), des coûts d'exploitation (+11,2 points de pourcentage) et des conditions économiques générales (+8,1 points de pourcentage). La composition de l'industrie peut expliquer en partie certains de ces défis. Notamment, une proportion importante d'entreprises appartenant à des Métis sont dans l'industrie de la construction et, ainsi, peut-être plus exposées à la volatilité des coûts des intrants, comme les fluctuations des prix des produits de base.

Les entreprises appartenant à des Inuits s'écartent nettement de la moyenne des PME autochtones en ce qu'elles sont plus susceptibles de rencontrer des défis liés aux TI (+20,2 points de pourcentage), aux infrastructures (+14,2 points de pourcentage) et à la capacité d'attirer de la main-d'œuvre (+2,5 points de pourcentage). Comme les Inuits ont tendance à habiter dans des régions éloignées au Canada, ces chiffres mettent probablement en évidence les répercussions de l'éloignement sur l'accès à la main-d'œuvre et aux infrastructures.





Figure 8 : Écarts les plus importants dans les obstacles à la croissance entre les entreprises appartenant à des Premières Nations, des Métis et des Inuits par rapport à la moyenne autochtone (%)



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

Pour plus d'information sur les obstacles à la croissance des entreprises selon l'identité du propriétaire, veuillez consulter le tableau 2.4A en annexe.

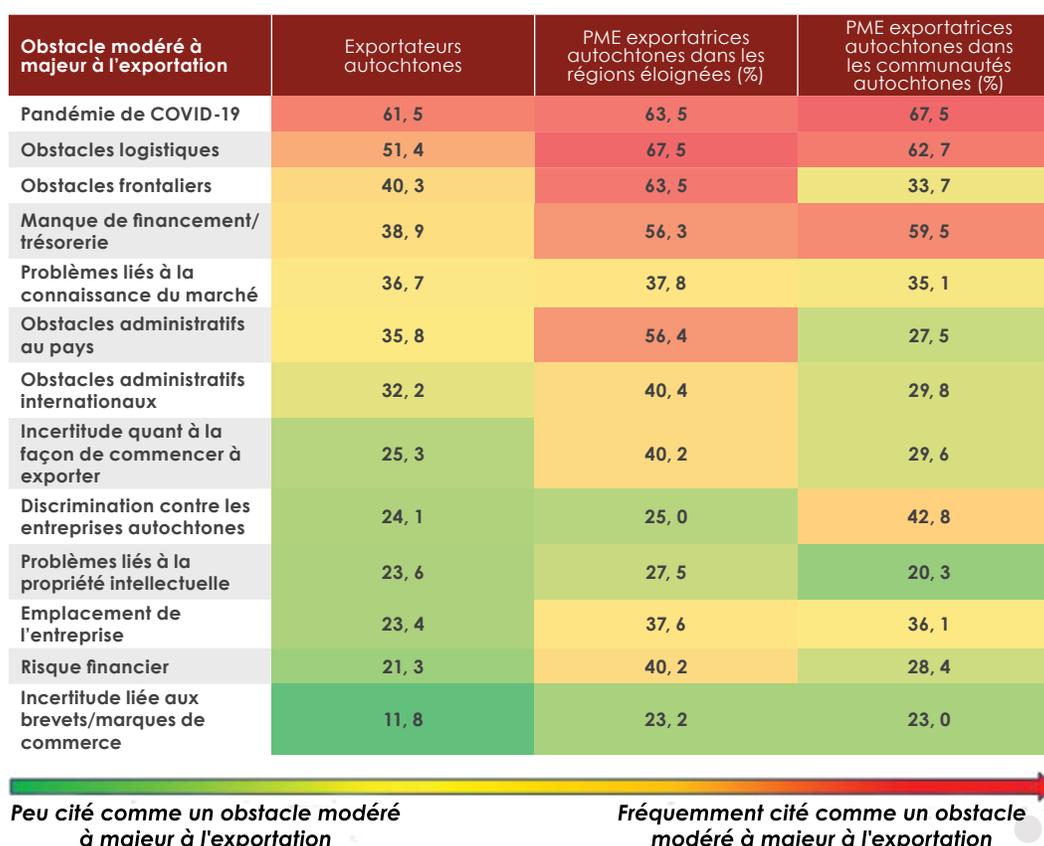
Chapitre 3 : Activité d'exportation des PME autochtones – motivations et défis



Messages clés

- Les PME autochtones commencent à exporter pour diverses raisons, l'intérêt des clients internationaux étant le plus fréquent (mentionné par près du tiers des entreprises).
- Pour presque tous les obstacles, les PME autochtones sont plus susceptibles de déclarer faire face à des obstacles modérés ou majeurs à l'exportation par rapport à la moyenne des PME au Canada.
- La pandémie a été l'obstacle à l'exportation le plus souvent signalé par les PME autochtones, 61,5 % d'entre elles l'ayant qualifiée d'obstacle modéré ou majeur.
- Plus des deux tiers des PME autochtones qui ont cessé d'exporter en 2020 ont indiqué que la pandémie avait été le principal facteur à l'origine de leur décision. Pour les PME qui avaient cessé d'exporter l'année précédente, l'absence de bénéfices (26,0 %) était le principal facteur explicatif.
- La protection de la propriété intellectuelle et la connaissance du marché se distinguent parmi les obstacles à l'exportation signalés par leurs taux nettement plus élevés chez les PME exportatrices autochtones que la moyenne nationale, soit 3,8 fois plus et 2,3 fois plus élevés, respectivement.
- Les PME autochtones des régions éloignées sont associées à une probabilité près de quatre fois plus élevée de signaler que la localisation est un obstacle modéré ou majeur à l'exportation par rapport aux entreprises des régions urbaines.
- Les entreprises basées dans des communautés autochtones sont plus susceptibles de rencontrer des obstacles à l'exportation en lien avec le financement, les risques financiers, la discrimination, la logistique et les effets de la pandémie.

Figure 9 : Carte thermique des obstacles à l'exportation pour divers segments des PME autochtones exportatrices



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

Note : Les pourcentages reflètent la proportion des entreprises (de chaque segment) ayant déclaré que l'obstacle à l'exportation était de modéré à important.





3.1 Raisons d'exporter pour les entreprises autochtones

La plupart des entreprises autochtones n'ont pas démarré avec l'intention d'exporter. En fait, selon l'enquête nationale de CCEA-AMC, seulement 24,9 % des PME autochtones ayant de l'expérience dans l'exportation ont démarré en pensant à l'exportation, ce qui suggère que le choix de s'aventurer sur les marchés internationaux survient généralement plus tard.

La décision d'entrer sur les marchés internationaux découle souvent d'une combinaison de facteurs. Des facteurs d'incitation tels que la saturation du marché, une capacité de production excédentaire ou le besoin de diversification peuvent motiver les entreprises à aller au-delà des frontières nationales et à rechercher des occasions d'expansion à l'étranger. Par exemple, les entreprises peuvent prospecter des marchés internationaux pour soutenir leur développement lorsque leur potentiel de croissance au pays est limité en raison de la saturation ou d'une concurrence intense. De même, le fait d'avoir une capacité de production excédentaire peut inciter des entreprises à explorer les possibilités d'exportation afin de réaliser des économies d'échelle et d'améliorer leur efficacité.

Des facteurs d'attraction, comme une forte demande sur les marchés étrangers, des marges bénéficiaires attrayantes ou des conditions commerciales favorables, peuvent aussi amener les entreprises à pénétrer les marchés internationaux. Cela offre non seulement un potentiel de vente accru grâce à l'élargissement de la clientèle, mais l'augmentation de la production peut réduire les coûts de production unitaires et permettre une plus grande productivité. Des avantages concurrentiels tels que des produits uniques, une expertise ou des avancées technologiques peuvent aussi attirer les entreprises vers des marchés où les biens qu'elles offrent sont appréciées⁴⁷.

Les accords commerciaux peuvent soutenir les entreprises dans leur expansion internationale. Le Canada a conclu 15 accords de libre-échange qui couvrent 60 % du PIB mondial, ce qui permet aux PME d'accéder à 1,5 milliard de clients. Le Canada a également fait progresser les chapitres traitant du commerce et des peuples autochtones dans ses négociations commerciales. Ces chapitres visent à améliorer la capacité des peuples et des entreprises autochtones à tirer parti des possibilités créées dans le cadre d'un accord.

⁴⁷ Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada, 2023

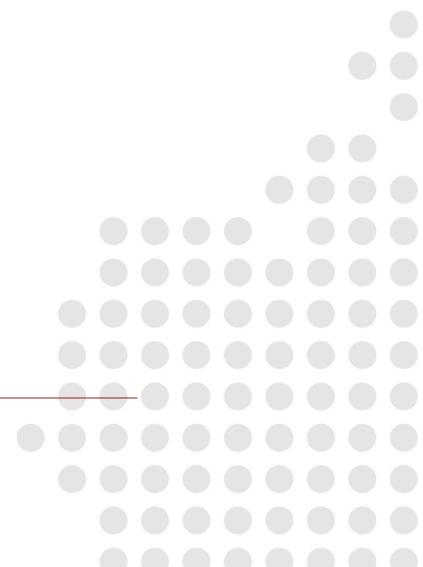
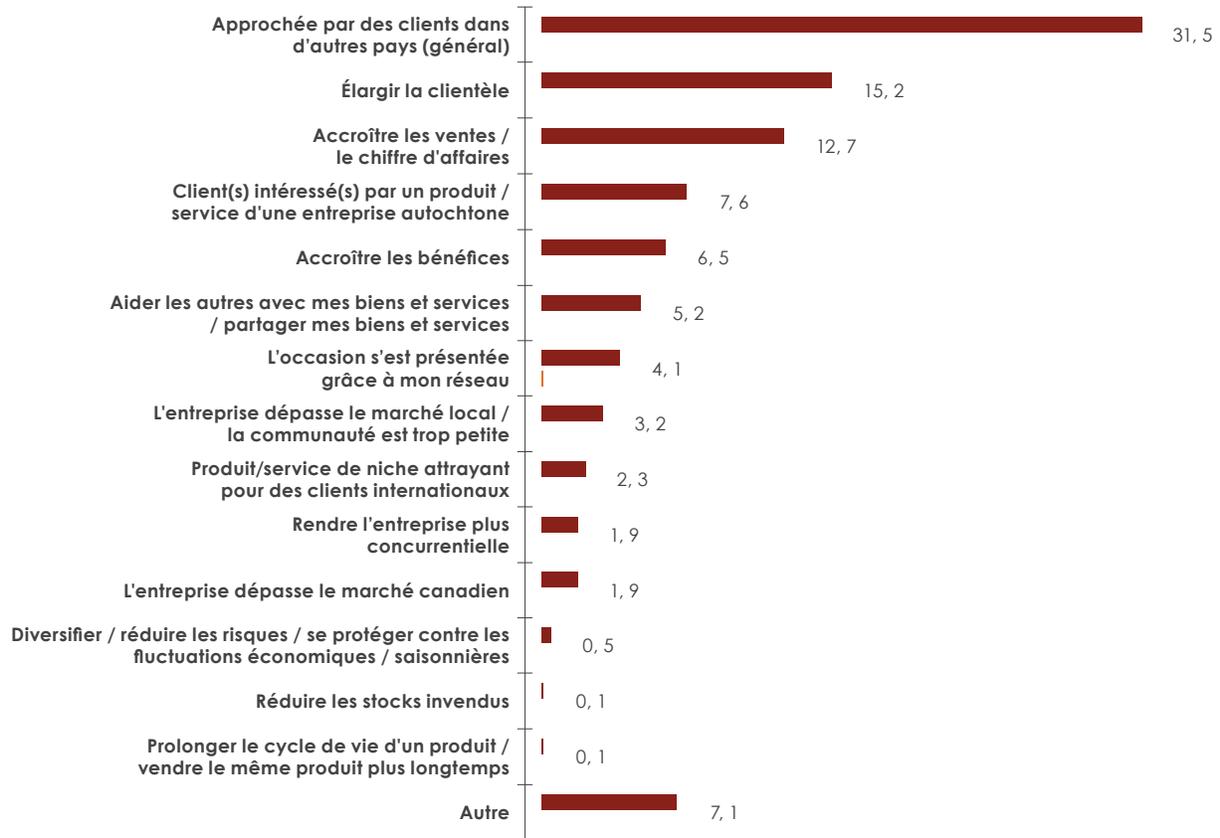




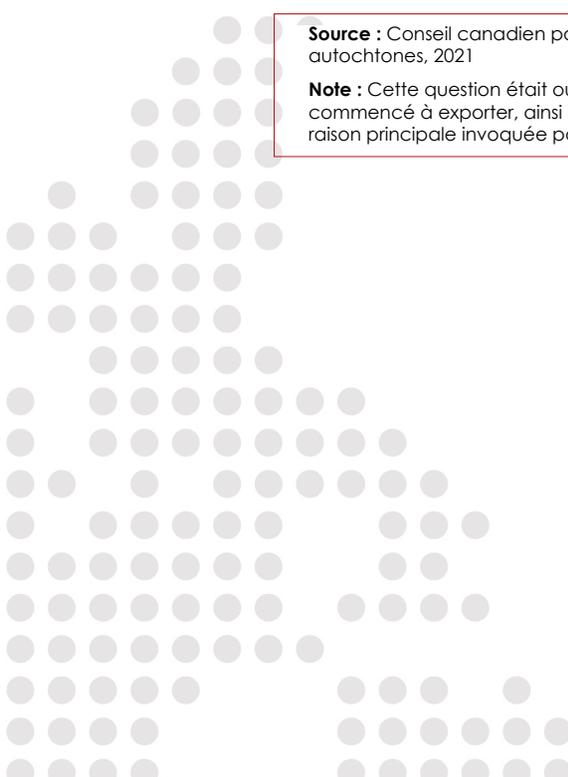
Figure 10 : Principales raisons de commencer à exporter pour les PME autochtones



% de PME autochtones ayant une expérience de l'exportation

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

Note : Cette question était ouverte. On a demandé aux répondants la principale raison pour laquelle ils avaient commencé à exporter, ainsi que les autres raisons qui avaient motivé cette décision. Ce graphique présente la raison principale invoquée pour l'exportation.





Clients internationaux et demande pour les produits autochtones

La demande internationale est le principal facteur qui explique pourquoi des entreprises autochtones ont commencé à exporter : 31,5 % déclarent s'être lancées dans l'exportation parce qu'elles ont été approchées par des clients d'autres pays. Près de la moitié de ces entreprises appartiennent au secteur des services professionnels, scientifiques et techniques.

Un autre 7,6 % des PME autochtones ont déclaré avoir été approchées par des clients intéressés à acheter auprès d'une entreprise autochtone plus spécifiquement. Ces entreprises évoluaient principalement dans les secteurs des arts, du divertissement et des loisirs, ainsi que dans les industries manufacturières.

Une clientèle solide peut également exercer un attrait. Quelque 15,2 % des PME autochtones ayant une l'expérience à l'exportation indiquent que l'expansion de leur clientèle est un facteur qui a motivé leur décision d'exporter.

Facteurs de motivation financiers

Les entreprises autochtones citent également des raisons financières comme principaux facteurs qui les ont incitées à exporter, 12,7 % des PME autochtones qui ont une expérience dans l'exportation indiquant que la croissance des ventes ou du chiffre d'affaires était leur principale motivation pour exporter. Les bénéfices ont également été un facteur incitatif important pour 6,5 % des PME autochtones ayant de l'expérience à l'exportation.



3.2 Obstacles à l'exportation



Les PME exportatrices autochtones signalent systématiquement des obstacles à l'exportation à des taux plus élevés que la moyenne des PME exportatrices canadiennes. Dans cette section, deux approches sont employées pour explorer plus à fonds ces obstacles. Tout d'abord, nous comparons les réponses des Autochtones aux questions sur les défis rencontrés en 2020 à la moyenne nationale. Deuxièmement, nous effectuons une analyse économétrique pour déterminer quelles caractéristiques de l'entreprise, comme l'emplacement dans des communautés éloignées ou autochtones, sont associées à des probabilités statistiquement plus élevées ou plus faibles de signaler chaque obstacle⁴⁸.

Pandémie de COVID-19

Qu'il s'agisse de la fermeture des frontières, des pénuries généralisées de main-d'œuvre, de la montée en flèche des coûts des intrants ou des perturbations des chaînes d'approvisionnement, les entreprises canadiennes ont dû faire face à une foule de nouveaux défis pour demeurer à flot, sans parler d'exporter vers les marchés mondiaux en 2020. Quelques 61,5 % des PME autochtones ont affirmé que la pandémie avait constitué un obstacle modéré ou majeur à l'exportation.

Figure 11 : Obstacles modérés et majeurs à l'exportation



Sources : Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada, Enquête sur les entreprises autochtones, 2021; Statistique Canada, tableau 33-10-0451-01 Obstacles à l'exportation pour les petites et moyennes entreprises, 2022.

Note : L'enquête CCEA-AMC a posé des questions plus approfondies sur les obstacles à l'exportation que l'EFCPME. Par conséquent, certaines catégories ne peuvent pas être comparées à la moyenne nationale. Cela est indiqué par « N / D ».

⁴⁸ Ce travail économétrique sur les obstacles à l'exportation englobe tous les exportateurs expérimentés de l'échantillon, tandis que l'analyse descriptive se concentre uniquement sur les exportateurs actuels en 2020. Tous les exportateurs expérimentés sont inclus dans l'analyse économétrique afin de conserver une plus grande taille d'échantillon. Les résultats économétriques détaillés sont présentés en annexe.

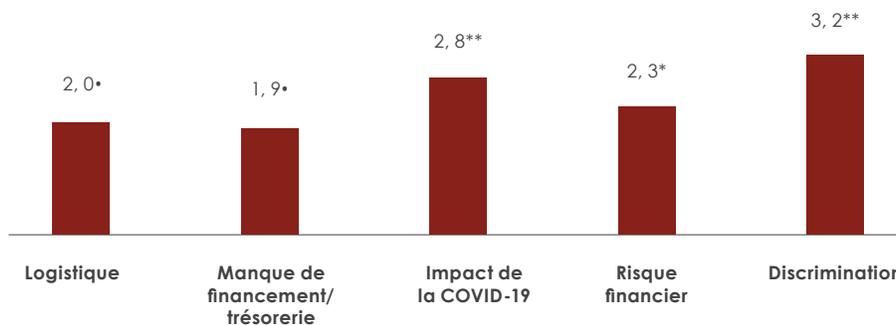




Les recherches menées par le CCEA sur la pandémie font ressortir d'autres preuves des pressions intenses que la COVID-19 a exercées sur les entreprises autochtones. En janvier 2021, 58 % des entreprises autochtones sondées par le CCEA avaient demandé une aide financière gouvernementale à cause de la pandémie, et 52 % avaient reçu du financement⁴⁹. Dans une enquête distincte, soit l'Enquête canadienne sur la situation des entreprises (T1 de 2021) de Statistique Canada, on a constaté que les entreprises autochtones étaient 12,2 points de pourcentage plus susceptibles d'accéder au Compte d'urgence pour les entreprises canadiennes (CUEC) que la moyenne nationale⁵⁰.

Notre analyse économétrique révèle que la pandémie de COVID-19 s'est imposée comme l'un des obstacles les plus importants pour les entreprises situées au sein de communautés autochtones. Les PME autochtones ayant de l'expérience à l'exportation et qui étaient établies dans des communautés autochtones avaient une probabilité 2,8 fois plus élevées de signaler des obstacles à l'exportation liés à la pandémie, même après la prise en compte d'autres caractéristiques, comme l'éloignement.

Figure 12 : PME dans les communautés autochtones : Obstacles statistiquement significatifs à l'exportation



Notes : ** représente un niveau de signification de 1 %, * représente un niveau de signification de 5 % et • représente un niveau de signification de 10 %. Résultats obtenus lorsque d'autres facteurs sont contrôlés, tels que l'industrie, la taille, l'utilisation des ventes virtuelles et l'éloignement. Veuillez consulter le tableau 1.2A pour les résultats détaillés de la régression.

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

Dans nos études de cas communautaires, nous avons recueilli le témoignage d'un propriétaire d'entreprise des Premières Nations qui nous a dit comment les défis surgis pendant la pandémie « sont devenus trop difficiles à surmonter », surtout si l'on considère que le propriétaire avait « investi beaucoup de ses économies pour tenter de rendre l'entreprise profitable pour la famille. » Un autre propriétaire d'entreprise des Premières Nations a fait remarquer que les ventes ont chuté pendant le confinement et sont devenues un obstacle important à l'exportation.

Obstacles logistiques

Les obstacles logistiques, qui comprennent des facteurs comme la distance par rapport aux clients, les coûts de transport et les frais de courtage, sont considérés comme un obstacle modéré ou majeur par 51,4 % des exportateurs autochtones, comparativement à 31,6 % de l'ensemble des PME exportatrices canadiennes.

⁴⁹ Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2022

⁵⁰ Statistique Canada, 2021



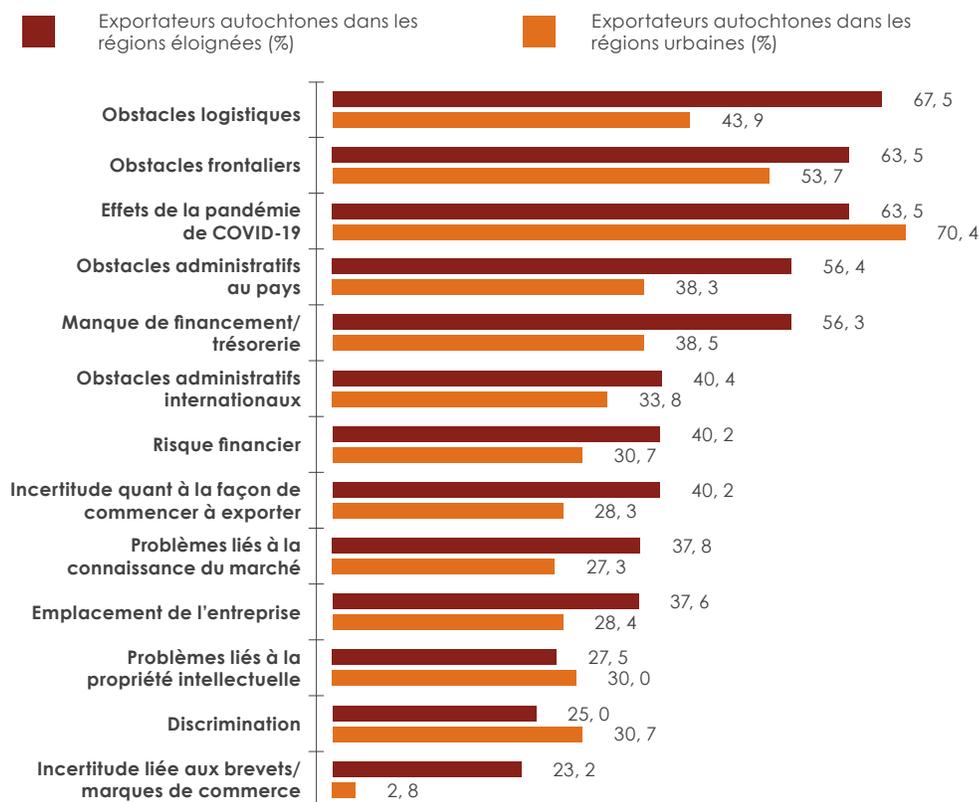


Bien que la forte prévalence des obstacles logistiques puisse refléter les défis des chaînes d'approvisionnement liés à la pandémie (au moment de l'enquête), les obstacles logistiques et les manques d'infrastructures sont des défis bien documentés touchant les populations autochtones depuis de nombreuses années ^{51,52}.

Dans le cadre de notre enquête nationale, nous avons demandé aux PME qui avaient déjà cessé d'exporter avant la pandémie quels étaient les obstacles rencontrés, et 45,0 % de ces entreprises ont déclaré que la logistique constituait un obstacle à l'exportation. Ainsi, il existe des preuves significatives que des facteurs non liés à la pandémie jouent un rôle clé dans les obstacles logistiques à l'exportation.

Les obstacles logistiques sont particulièrement pertinents pour les PME autochtones des régions éloignées. Près de 68 % des PME exportatrices autochtones situées en région éloignée ont affirmé que la logistique constituait un obstacle modéré ou majeur à l'exportation, ce qui en fait leur principal défi. En fait, le pourcentage de PME exportatrices autochtones établies dans des régions éloignées qui rapportent cet obstacle est supérieur de 23,6 points de pourcentage à celui des exportateurs autochtones établis en milieu urbain.

Figure 13 : Obstacles modérés et majeurs à l'exportation pour les entreprises autochtones dans les régions éloignées et urbaines



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

Note : Les valeurs proviennent d'un ensemble de données plus restreint qui inclut l'emplacement de l'entreprise.

⁵¹ S&P Global, 2022

⁵² Bélanger, 2019



L'amplification des obstacles logistiques auxquels sont confrontés les exportateurs autochtones des régions éloignées pourrait signifier des défis plus vastes liés à l'accès à l'infrastructure commerciale. Les coûts de transport ont tendance à grimper en flèche pour les communautés éloignées en raison des grandes distances et aux difficultés des territoires à franchir, ce qui contribue à la complexité globale de la logistique. Dans certains cas, les transporteurs peuvent facturer des prix plus élevés pour expédier des articles hors des zones de desserte habituelles⁵³.

Obstacles frontaliers

Le troisième obstacle à l'exportation le plus pressant pour les PME autochtones est celui des barrières frontalières. Pour environ 40,3 % des PME exportatrices autochtones, les questions frontalières, comme les tarifs douaniers, les quotas d'importation, les droits de douane ou la sécurité aux frontières, constituaient un obstacle modéré ou majeur à l'exportation. En comparaison, les obstacles frontaliers constituent aussi un défi majeur à l'exportation pour l'ensemble des PME canadiennes, bien que dans une moindre mesure (selon 31,2 % des exportateurs). Avec la fermeture des frontières pendant la pandémie, il est probable que la COVID-19 ait également exacerbé ce défi. Cependant, 41,6 % des entreprises autochtones qui exportaient avant 2020 ont également déclaré que les obstacles frontaliers constituaient un obstacle à l'exportation, ce qui signifie que des facteurs préexistants sont également en jeu.

Accès au financement

Un autre obstacle notable est l'accès au financement ou à des liquidités, qui a été signalé comme obstacle modéré ou majeur à l'exportation par 38,9 % des PME exportatrices autochtones, comparativement à 20,9 % pour l'ensemble des PME exportatrices canadiennes.

Des études empiriques montrent que les entreprises qui ont moins de contraintes de crédit sont plus susceptibles d'exporter^{54,55}. Plusieurs facteurs expliquent l'importance de l'accès au crédit à l'exportation, tels que les coûts initiaux pour commencer à exporter⁵⁶. Ces coûts d'entrée sont engagés avant que des revenus d'exportation ne soient réalisés, ce qui peut constituer un obstacle pour les entreprises (en particulier les plus petites) qui n'ont pas suffisamment d'épargne pour financer l'entrée sur de nouveaux marchés⁵⁷. De plus, une étude de la Banque du Canada estime qu'un allègement des contraintes de crédit pour les exportateurs pourrait accroître la productivité globale⁵⁸.

Par rapport aux ventes sur les marchés intérieurs, il peut y avoir des délais plus longs entre la production et le paiement des ventes sur les marchés internationaux. S'ajoutant à d'autres risques, comme les fluctuations de taux de change et le risque de non-paiement des ventes à l'étranger, les produits financiers tels que le financement et/ou l'assurance peuvent être des éléments essentiels pour permettre aux entreprises de couvrir les risques financiers et les coûts associés à l'exportation⁵⁹.

⁵³ FedEx, 2023

⁵⁴ Berman et Héricourt, 2010

⁵⁵ Greenaway, Guariglia et Kneller, 2007

⁵⁶ Les coûts initiaux (ou « d'entrée ») de l'exportation peuvent inclure les études de marché, les essais de produits, la planification du système de distribution et les droits de licence internationale.

⁵⁷ Álvarez et López, 2016

⁵⁸ Huynh, Petrunia, Rodrigue et Steingress, 2023

⁵⁹ Exportation et développement Canada, n.d.





Un propriétaire d'entreprise des Premières Nations a affirmé :

« J'ai de la difficulté à obtenir du financement pour m'aider à bâtir mon entreprise. Sans financement pour l'entreprise, j'ai du mal à embaucher des employés qui me permettent de produire des commandes plus importantes et de générer plus de revenus. »

Propriétaire d'entreprise de la communauté des Premières Nations n° 1

Pour reprendre les mots de ce propriétaire d'entreprise des Premières Nations, les obstacles au financement peuvent être un précurseur d'autres obstacles. En l'absence de fonds suffisants pour offrir des salaires concurrentiels et embaucher de nouveaux employés, la main-d'œuvre peut devenir un facteur qui limite l'expansion des entreprises en entravant la production, les revenus futurs et le potentiel de croissance sur le marché international.

Pour un autre propriétaire d'entreprise des Premières Nations, les obstacles à l'accès au financement se résumaient au fait de ne pas savoir comment y accéder. Ils ont fait remarquer ce qui suit :

« J'ai besoin d'aide pour acquérir des connaissances sur l'accès au soutien financier pour ma petite entreprise. »

Propriétaire d'entreprise de la communauté des Premières Nations n° 1

Les entreprises des communautés autochtones sont près de deux fois plus susceptibles de déclarer que le manque de financement ou de liquidités adéquats constitue un obstacle modéré ou majeur (59,5 % contre 29,8 % des exportateurs situés hors des communautés autochtones). De plus, ces probabilités plus élevées sont statistiquement significatives (voir la figure 12). Une prévalence plus élevée pourrait indiquer des répercussions négatives de la *Loi sur les Indiens*. Voir Adàwe pour une discussion plus approfondie.

Bien qu'il reste du travail à faire pour s'assurer que les défis en matière de financement des entreprises autochtones sont mieux compris et résolus, des mesures de soutien sont disponibles pour les entrepreneurs autochtones qui cherchent du financement pour prendre de l'expansion sur le marché international. Ainsi, Exportation et développement Canada reconnaît que le manque de garanties est un problème pour de nombreuses entreprises autochtones et travaille avec les banques pour offrir des garanties au nom des entreprises afin d'absorber le risque dans les cas où les garanties collatérales sont insuffisantes ou n'existent pas⁶⁰.

⁶⁰ Exportation et Développement Canada, 2023





Propriété intellectuelle

Comme le montre la figure 11, les questions de propriété intellectuelle (PI) sont citées comme un obstacle modéré ou majeur par 23,6 % des PME exportatrices autochtones, un taux 3,8 fois plus élevé que la moyenne nationale. Le CCEA a constaté que l'utilisation non autorisée des savoirs traditionnels (ST) et de l'expression culturelle (EC) est plus souvent rapportée par les entreprises qui ont des clients à l'extérieur du Canada que par celles qui desservent des clients nationaux (13 % contre 2 %)⁶¹.

La propriété intellectuelle autochtone peut englober un large éventail de savoirs traditionnels, de pratiques et de sagesse culturelles qui ont été développés et transmis de génération en génération. Même si les savoirs traditionnels autochtones sont bien antérieurs à l'élaboration des systèmes de propriété intellectuelle occidentaux, ils n'ont pas toujours pu être protégés par le système de propriété intellectuelle actuel. Cela s'explique en grande partie par le fait que les systèmes occidentaux actuels de protection de la propriété intellectuelle ne reconnaissent pas les savoirs traditionnels autochtones s'ils ne répondent pas aux critères jugés nécessaires pour obtenir cette protection, tels que les exigences d'originalité, les auteurs identifiables pour la protection par le droit d'auteur et l'exigence de nouveauté et de traits inventifs pour la protection par brevet⁶².

Alors que seulement 2,8 % des PME exportatrices autochtones dans les régions urbaines ont indiqué que l'incertitude entourant les brevets ou les marques de commerce constituait un obstacle modéré ou majeur à l'exportation, 23,2 % des exportateurs autochtones des régions éloignées ont signalé cet obstacle, soit un écart de 8 fois (figure 13). Cette disparité pourrait provenir de différences au niveau des produits; cependant, l'enquête a également révélé que les PME autochtones en région éloignée ont mentionné l'accès limité aux mesures de soutien aux entreprises parmi les obstacles à la croissance à des taux plus élevés que leurs homologues urbaines. En conséquence, la disponibilité ou l'accès restreint aux services consultatifs qui pourraient aider les entreprises à comprendre et à naviguer dans le système des brevets ou des marques de commerce pourrait être un facteur contributif dans cette association.

Obstacles administratifs

Les obstacles administratifs au pays, qui comprennent les règles, les règlements et les exigences juridiques, ont été signalés comme des défis modérés ou majeurs à l'exportation par 35,8 % des PME exportatrices autochtones, un chiffre beaucoup plus élevé que pour les PME exportatrices canadiennes (16,2 %). Les obstacles administratifs semblent être plus fréquents parmi les PME exportatrices autochtones établies dans des régions éloignées.

Les obstacles administratifs à l'extérieur du Canada ont également été mentionnés comme un obstacle à l'exportation, bien que par un pourcentage plus faible de PME exportatrices autochtones (32,2 %). Un récent rapport du CCEA sur la politique commerciale révèle que les entreprises autochtones peuvent être confrontées à de nombreux obstacles réglementaires qui risquent d'entraver leur expansion internationale, comme le respect des règlements et des normes techniques propres à chaque pays, l'obtention des certifications nécessaires, le besoin de respecter les exigences d'étiquetage comme l'étiquetage du pays d'origine, la collaboration avec de nombreuses autorités comme la Food and Drug Administration des États-Unis, et la reconnaissance insuffisante des entreprises autochtones et des droits de récolte⁶³.

⁶¹ Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2021, p. 38

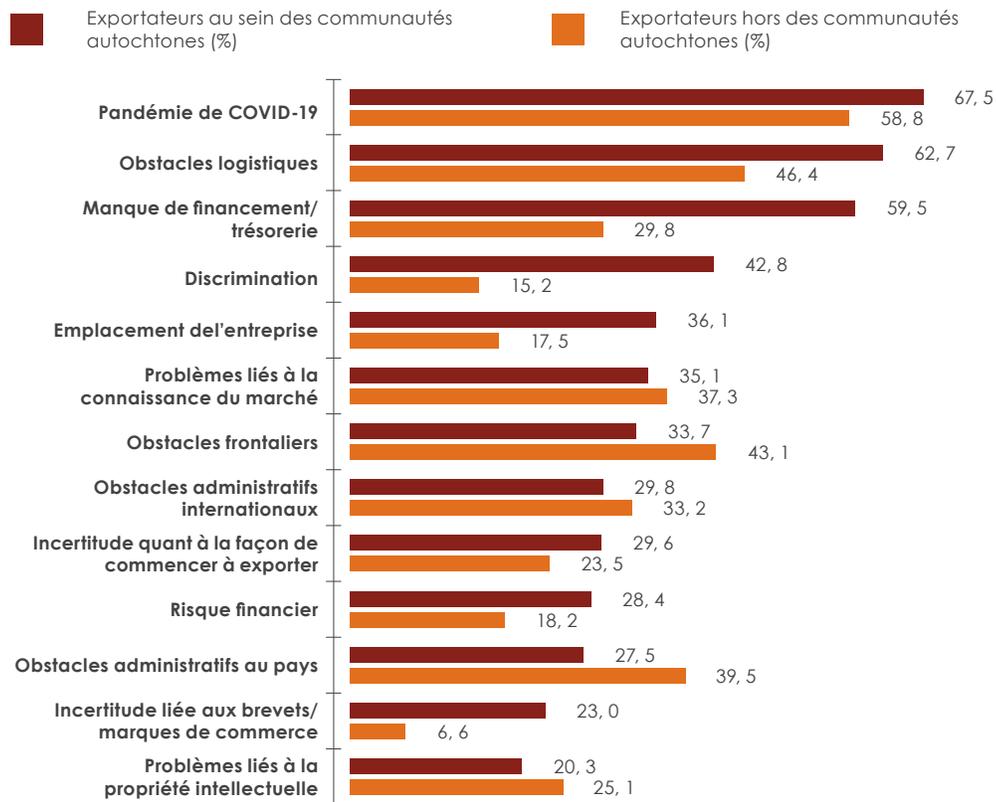
⁶² Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, 2022

⁶³ Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2023, p. 11





Figure 14 : Obstacles modérés et majeurs à l'exportation fondés sur l'emplacement de l'entreprise dans les communautés autochtones



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

Emplacement de l'entreprise

L'emplacement de l'entreprise est un obstacle à l'exportation qui se distingue également davantage pour les exportateurs des régions éloignées que pour les exportateurs urbains (figure 13). Cet obstacle à l'exportation revêt une importance particulière car l'analyse économétrique révèle que les PME autochtones établies en région éloignée qui ont une expérience de l'exportation ont une probabilité quatre fois plus élevées de signaler l'emplacement de l'entreprise comme un obstacle à l'exportation, même lorsque l'effet des autres facteurs est neutralisé.





Les différences dans les coûts d'expédition peuvent constituer un obstacle géographique et logistique à l'exportation pour les entreprises des communautés autochtones. Un rapport de la Commission de développement économique des Premières Nations du Québec et du Labrador révèle que les entreprises et les membres des communautés des Premières Nations paient des frais d'expédition beaucoup plus élevés que le Canadien moyen, en partie à cause des politiques de tarification des grandes compagnies maritimes. La communauté urbaine des Premières Nations de Wendake en est un exemple notable. Quelqu'un qui habite à Wendake peut payer de 23 à 49 % plus cher pour expédier un colis qu'une personne de Québec qui souhaite expédier le même colis sur la même distance⁶⁴.

De plus, les communautés autochtones éloignées qui n'ont peut-être pas accès aux routes toute l'année et qui doivent compter sur le transport par voie maritime ou aérienne peuvent faire face à des coûts d'expédition parfois 150 % plus élevés⁶⁵.

Discrimination

Les PME autochtones exportatrices situées dans les communautés autochtones sont beaucoup plus susceptibles de déclarer que la discrimination constitue un obstacle modéré ou majeur à l'exportation par rapport aux PME à l'extérieur des communautés autochtones. Notre analyse économétrique estime qu'ils ont une probabilité supérieure de 3,2 ont déclaré des obstacles liés à la discrimination par rapport aux exportateurs à l'extérieur des communautés autochtones lorsque d'autres facteurs sont pris en compte (figure 12).

En parlant de partenariats avec des entreprises non autochtones, un propriétaire d'entreprise des Premières Nations a fait remarquer que « *Les obstacles (à l'exportation) sont la confiance dans une entreprise autochtone.* » L'une des mesures que les institutions gouvernementales pourraient prendre pour encourager une plus grande transparence autour de leurs partenariats avec les peuples autochtones est de présenter ces partenariats de manière plus approfondie afin qu'ils puissent servir d'exemples de réussite pour orienter la mobilisation future.

⁶⁴ Commission de développement économique des Premières nations du Québec et du Labrador, 2022

⁶⁵ Zoledziowski, 2021



3.3 Pourquoi les PME autochtones cessent d'exporter

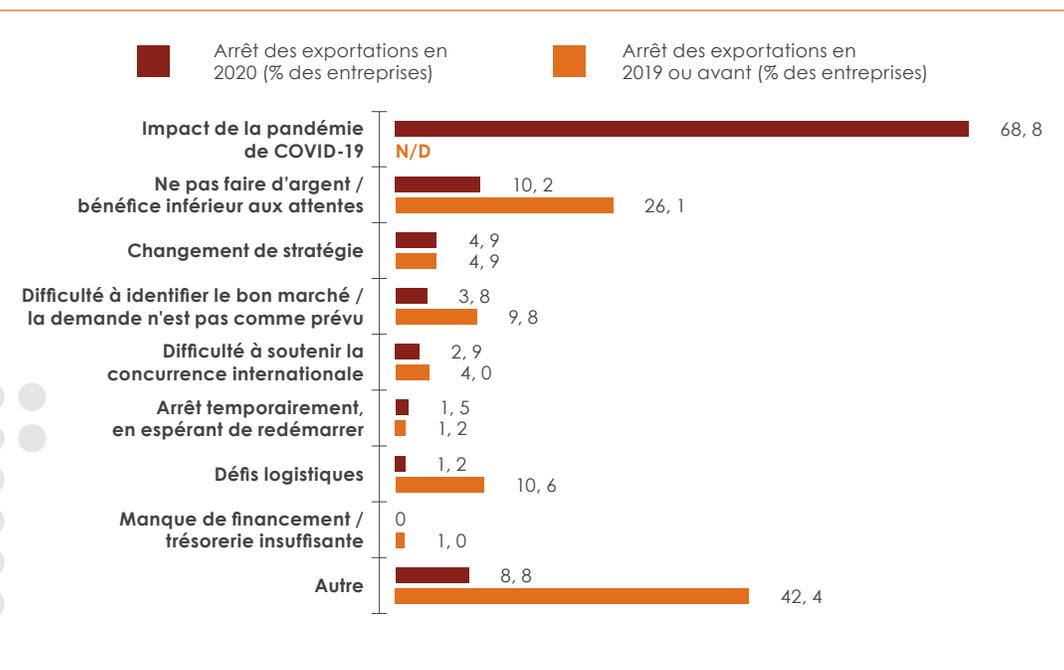


Il est courant que les PME entrent et sortent sporadiquement des marchés étrangers. Une étude récente estime que près de 40 % des PME canadiennes cessent d'exporter après la première année^{66,67}. Parfois, cela peut être pour des raisons stratégiques; par exemple, une entreprise de construction peut s'engager dans un contrat à court terme pour fournir des matériaux à une entreprise étrangère, faisant de l'entreprise un exportateur pour cette durée⁶⁸. Cependant, une fois le contrat conclu, l'entreprise cesse d'exporter. Ce comportement stratégique des entreprises peut expliquer le taux élevé de sorties d'exportation des PME autochtones dans certains secteurs.

Dans notre sondage, 47,0 % des entreprises autochtones ayant de l'expérience à l'exportation ont vu leurs activités d'exportation interrompues à un moment donné. Cette tendance s'aligne étroitement sur l'expérience de l'exportateur canadien moyen.

Les industries où la proportion d'entreprises autochtones ayant connu des interruptions d'exportation est la plus élevée sont l'agriculture, la foresterie, la pêche et la chasse ; construction; l'industrie de l'information et l'industrie culturelle; Utilitaires; et d'autres services. En revanche, la fabrication, la finance et les assurances, le commerce de détail et le commerce de gros représentent des industries où un pourcentage élevé de PME exportatrices autochtones étaient moins susceptibles d'entrer sur les marchés d'exportation et d'en sortir.

Figure 15 : Raisons pour lesquelles les PME autochtones cessent d'exporter



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

Note : Les répondants ont pu donner plusieurs raisons pour lesquelles ils ont cessé d'exporter.

⁶⁶ L'estimation est faite à l'aide de données portant sur les PME canadiennes qui ont commencé leurs activités après 2004 et pour lesquelles des stratégies d'expansion internationale étaient identifiables.

⁶⁷ Tran, Export Survival of Young Firms, à paraître

⁶⁸ Bernini, Duet Love, 2016





Raisons pour lesquelles les entreprises ont cessé d'exporter en 2020

Sans surprise, la pandémie est le principal facteur expliquant pourquoi les PME autochtones ont cessé d'exporter en 2020 : 68,9 % des entreprises qui ont cessé d'exporter en 2020 ont choisi la COVID-19 comme principale raison de fermer leurs activités d'exportation. Cela reflète l'expérience de nombreux exportateurs canadiens. En avril 2020, le nombre d'entreprises exportatrices au Canada avait diminué de 20 % par rapport aux niveaux de février 2020⁶⁹.

Les raisons financières étaient la deuxième raison la plus souvent invoquée pour expliquer l'arrêt des entreprises. Bien que 10,1 % des entreprises qui ont cessé d'exporter aient invoqué le manque de profits comme raison de le faire, il est plausible que de nombreuses entreprises aient connu des problèmes financiers en raison de difficultés liées à la pandémie et qu'elles soient donc incluses dans la catégorie précédente.

Pour 4,9 % des entreprises qui ont cessé d'exporter en 2020, la décision de cesser d'exporter reflète un changement de stratégie. Un changement de stratégie peut être révélateur de facteurs environnementaux (comme l'arrêt des exportations en raison de mesures liées à la pandémie) ou être dû à des raisons inhérentes à l'entreprise, comme la convenance et l'intérêt. Malheureusement, il n'est pas possible de faire la distinction entre ces facteurs à partir des seules données.

Raisons pour lesquelles les entreprises ont cessé d'exporter en 2019 ou avant

Parmi les entreprises qui ont cessé d'exporter en 2019 ou avant, les facteurs financiers représentent les principales raisons. Quelque 26,0 % de ces entreprises ont déclaré qu'elles ne gagnaient pas assez d'argent ou que leurs ventes étaient inférieures aux prévisions.

Les défis logistiques ont également joué un rôle clé dans les raisons pour lesquelles les entreprises ont cessé d'exporter en 2019 ou avant, selon 10,6 % de ces entreprises. Cette raison s'explique par les défis liés aux coûts de transport ainsi qu'aux distances jusqu'aux clients, entre autres.

Une autre raison courante chez les entreprises qui ont cessé d'exporter est la difficulté à identifier le bon marché et la demande plus faible que prévu. Parmi les entreprises qui ont cessé d'exporter en 2019 ou avant, 9,9 % ont cité cette tendance, ce qui en fait la troisième raison la plus souvent invoquée. En revanche, 3,8 % des entreprises qui ont cessé d'exporter en 2020 ont mentionné cette raison.

La clé pour comprendre pourquoi les entreprises ont cessé d'exporter en raison de problèmes inattendus de demande pourrait résider dans leurs motivations à commencer à exporter en premier lieu. Bon nombre de ces entreprises ont commencé à exporter pour des raisons financières, et plus des deux tiers ont déclaré une augmentation de leurs ventes, de leurs bénéfices ou de l'expansion de leur clientèle comme facteurs à l'origine de leurs exportations. En revanche, moins du tiers de ces entreprises ont commencé à exporter parce qu'elles ont été approchées par des clients à l'étranger.

⁶⁹ Tran, 2023

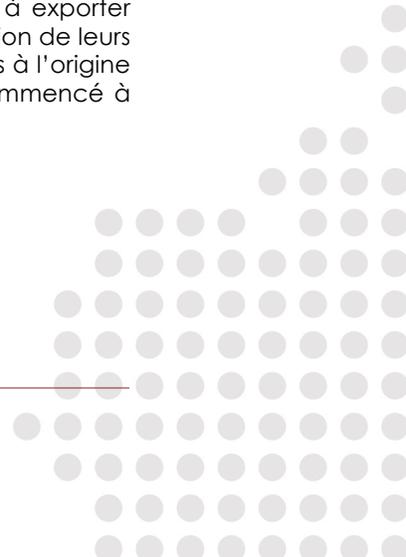
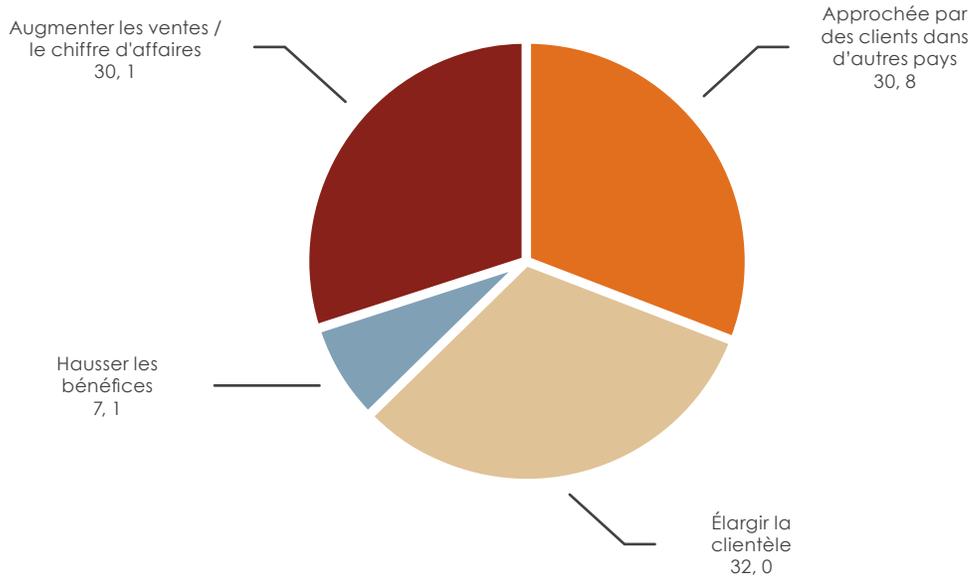




Figure 16 : Pourquoi les PME autochtones ont commencé à exporter (parmi les entreprises qui ont cessé d'exporter en raison de la faible demande à l'étranger)



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

Note : Ce graphique représente toutes les entreprises qui ont cessé d'exporter, en 2020, en 2019 ou avant.





Chapitre 4 : Soutiens au commerce et politiques d'appui aux exportateurs

Messages clés

- Des PME exportatrices autochtones ou qui prévoient commencer à exporter nous ont parlé des programmes de soutien et des mesures de politique commerciale qu'elles jugent les plus utiles.
- Les liens interpersonnels ont été considérés comme le plus important soutien à l'exportation, alors qu'environ les deux tiers des PME autochtones les jugent « très utiles ».
- L'aide à l'accès au financement et la disponibilité des sources de financement sont perçues comme des mesures de soutien très utiles, particulièrement pour les entreprises situées dans des communautés autochtones ou des régions éloignées.
- Les PME exportatrices autochtones détenues majoritairement par des femmes ont indiqué que plusieurs mesures de soutien à l'exportation étaient très utiles, à des taux plus élevés que celles appartenant à des hommes ou détenues à parts égales hommes-femmes; c'est le cas notamment du mentorat (56,6 % contre 24,3 %), l'aide à l'élaboration d'un plan de commercialisation (56,7 % contre 21,0 %) ou l'aide à l'élaboration d'un plan d'exportation (53,7 % contre 27,3 %).
- En ce qui concerne l'importance des mesures de politique commerciale, la simplification des procédures douanières était jugée la plus importante, alors que plus de la moitié des exportateurs autochtones les considéraient très utiles.
- Les politiques qui renforcent la protection de la propriété intellectuelle sur les savoirs traditionnels et l'expression culturelle sont également très appréciées, en particulier par les exportateurs établis dans des communautés autochtones (57,4 %) ou des régions éloignées (57,5 %) et les entreprises appartenant à des femmes (52,2 %).

Figure 17 : Carte thermique des soutiens à l'exportation pour divers segments des PME autochtones

Soutiens signalés comme très utiles à l'exportation	PME exportatrices autochtones (%)	PME autochtones ayant l'intention d'exporter (%)	PME exportatrices autochtones établies en région éloignée (%)	PME exportatrices autochtones établies dans une communauté autochtone (%)	PME exportatrices autochtones détenues majoritairement par des femmes (%)
Politique commerciale					
Simplification des procédures douanières	59,7	56,5	63,4	63,7	52,7
Accès accru aux marchés publics étrangers	47,9	47,0	68,0	63,3	36,1
Tarifs réduits	44,7	44,0	48,7	53,0	32,3
Normes harmonisées pour les produits canadiens vendus à l'extérieur du Canada	42,5	30,9	46,6	41,6	42,8

suite à la page suivante...

Peu souvent signalé comme un soutien à l'exportation très utile

Fréquemment signalé comme un soutien à l'exportation très utile



Soutiens signalés comme très utiles à l'exportation	PME exportatrices autochtones (%)	PME autochtones ayant l'intention d'exporter (%)	PME exportatrices autochtones établies en région éloignée (%)	PME exportatrices autochtones établies dans une communauté autochtone (%)	PME exportatrices autochtones détenues majoritairement par des femmes (%)
Facilité d'obtention d'un passeport, d'un visa ou de la libre circulation des personnes à travers les frontières	41,0	51,9	50,2	46,3	49,8
Renforcement de la protection de la propriété intellectuelle	36,3	52,0	57,5	57,4	52,2

Soutien au commerce

Liens avec des clients ou des partenaires autochtones du monde entier	65,3	66,8	61,8	74,6	64,9
Présentation à des clients potentiels	53,2	67,3	70,1	64,6	71,7
Liens avec des entreprises et des partenaires internationaux	47,4	59,1	62,5	60,0	60,7
Informations sur les marchés à rechercher	45,2	46,6	50,8	60,9	58,8
Sources de financement disponibles	45,0	55,6	61,6	65,6	56,4
Aide pour accéder au financement disponible	44,5	61,1	77,4	67,4	61,6
Mentor pour aider à guider l'entreprise	37,9	36,8	41,5	61,9	56,6
Aide à l'élaboration d'un plan d'exportation	37,6	48,6	25,3	57,3	53,7
Liens avec des organismes gouvernementaux à l'extérieur du Canada	37,3	43,3	50,9	54,2	22,1
Aide pour le plan de commercialisation	35,7	46,5	62,7	63,8	56,7

Peu souvent signalé comme un soutien à l'exportation très utile

Fréquemment signalé comme un soutien à l'exportation très utile

Source : Les pourcentages reflètent la proportion des entreprises (de chaque segment) ayant déclaré que le soutien à l'exportation était très utile.

Note : Les pourcentages reflètent la proportion des entreprises (de chaque segment) ayant déclaré que le soutien à l'exportation était très utile.



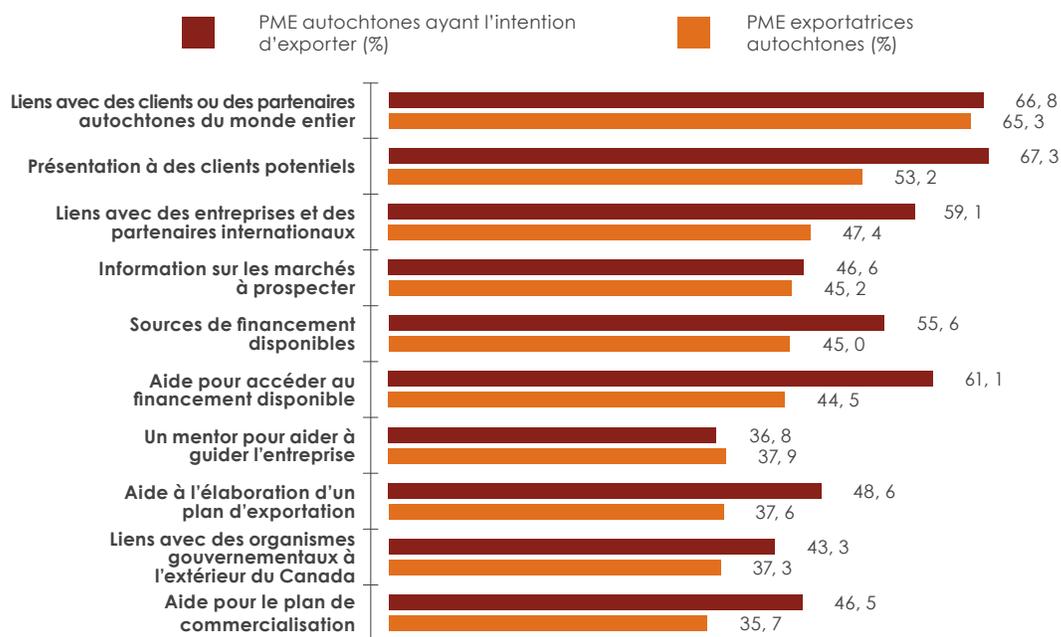


4.1 Soutien aux programmes commerciaux

Liens interpersonnels

es liens interpersonnels sont considérés comme le soutien à l'exportation le plus utile par les exportateurs autochtones actuels et les entreprises qui ont l'intention d'exporter⁷⁰. En fait, les deux principaux soutiens « très utiles » pour l'exportation, selon ces deux groupes, sont les liens avec des clients autochtones et les présentations à des clients potentiels.

Figure 18 : PME autochtones qui jugent que le soutien au commerce est très utile à l'exportation



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

Pour les exportateurs actuels, les liens avec les clients ou les partenaires autochtones sont jugés « très utiles » par le pourcentage le plus élevé d'entreprises (65,3 %). Pour les entreprises qui ont l'intention d'exporter, les présentations à des clients potentiels sont généralement le soutien le plus utile (67,3 %), tandis que la préférence pour les clients autochtones en particulier arrive juste derrière en seconde position. Étant donné que près du tiers des PME autochtones ont commencé à exporter parce qu'elles ont été approchées par des clients, il est clairement établi que les liens sont importants pour favoriser l'exportation.

Selon les mots d'un propriétaire d'entreprise qui a indiqué son intention d'exporter :

« Il serait utile d'établir davantage de liens avec les fournisseurs de nos industries, comme d'autres entreprises autochtones, alors nous les appuyons parce que ce sont nos gens. »

Propriétaire d'entreprise de l'enquête nationale

Le troisième soutien le plus apprécié des exportateurs est celui des liens avec des entreprises internationales, comme l'ont indiqué 59,1 % des entreprises autochtones ayant l'intention d'exporter et 47,4 % des exportateurs actuels.

⁷⁰ Les exportateurs potentiels sont définis comme étant les entreprises qui indiquent qu'elles aimeraient prendre de l'expansion sur de nouveaux marchés internationaux. .



Le gouvernement fédéral appuie les occasions de réseautage international pour les entrepreneurs qui souhaitent exporter, par l'intermédiaire du Service des délégués commerciaux (SDC). Pour en savoir plus sur le SDC et les services qu'il offre aux entreprises autochtones, veuillez consulter la page Web [TCS Soutien à l'exportation des entreprises autochtones](#)

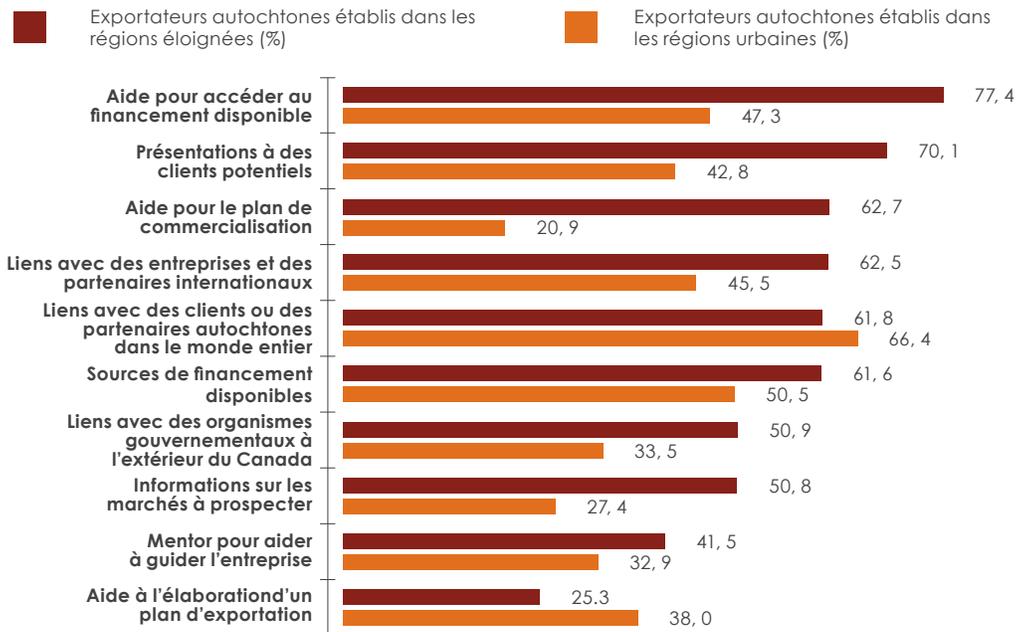
Comment les facteurs géographiques et sexo-spécifiques peuvent-ils influencer les soutiens commerciaux souhaités

L'utilité déclarée des mesures de soutien à l'exportation varie entre les différents segments des PME autochtones. Des caractéristiques telles que l'emplacement géographique et le sexe jouent un rôle.

Financement et soutien aux entreprises

Les entreprises autochtones situées dans des communautés autochtones et des régions éloignées indiquent que les soutiens financiers sont particulièrement utiles. Quelque 67,4 % des PME exportatrices établies dans des communautés autochtones (contre 34,3 % de celles situées hors des communautés autochtones) et 77,4 % des PME exportatrices situées dans des régions éloignées (contre 47,3 % de celles qui sont établies en région urbaine) ont déclaré qu'une aide en vue d'accéder au financement serait très utile pour exporter. En fait, il s'agissait du soutien à l'exportation le plus important pour les entreprises des régions éloignées

Figure 19 : PME autochtones qui jugent le soutien au commerce très utile à l'exportation en raison de l'éloignement



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

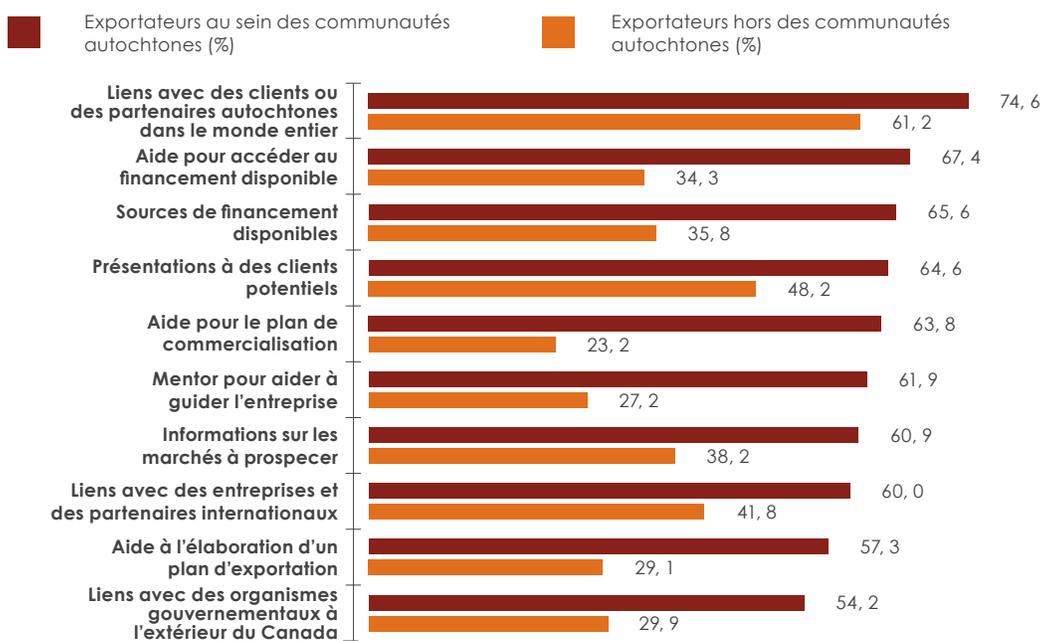




Bien que l'aide à l'accès au financement soit l'une des mesures de soutien les mieux appréciées, la disponibilité de sources de financement était également importante, en particulier pour les entreprises des régions éloignées (61,6 %) par comparaison avec celles des régions urbaines (50,5 %) et pour celles établies dans des communautés autochtones (65,6 %) par rapport à celles qui se trouvent à l'extérieur de ces communautés (35,8 %).

Le fait que l'accès et la disponibilité du financement soient considérés comme des soutiens précieux par ces entreprises souligne la nature multidimensionnelle des obstacles financiers rencontrés par les exportateurs des communautés autochtones et des régions éloignées. Ainsi, les mesures de soutien peuvent viser de nombreux facteurs comme l'accès aux ressources financières, les obstacles liés aux critères d'admissibilité et la connaissance des différentes sources de soutien financier.

Figure 20 : Exportateurs autochtones qui jugent le soutien commercial très utile à l'exportation en fonction de l'emplacement dans la communauté autochtone



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

Une suggestion faite par un exportateur autochtone en matière de financement est de créer « un fonds pour aider les fabricants autochtones à obtenir davantage de financement dans les réserves ». Dans la même phrase, l'exportateur a exprimé la nécessité de prêts « comportant plus de garanties », parce que les institutions financières « ne reconnaissent pas la valeur des maisons et des terres situées dans les réserves »⁷¹.

Un autre soutien mentionné par les exportateurs des communautés autochtones ou des régions éloignées est l'aide à l'élaboration d'un plan de commercialisation (63,8 % et 62,7 %, respectivement). Il est intéressant de noter que ce soutien est jugé très précieux par trois fois plus d'exportateurs de ces régions géographiques que par leurs homologues établis hors des communautés autochtones ou dans une zone urbaine.

⁷¹ Cette réponse a été notée dans le sondage national CCEA-AMC.



Les coûts de commercialisation sont également des considérations importantes. Ainsi, un exportateur établi au sein d'une communauté autochtone a affirmé qu'il avait besoin d'aide pour « élaborer un plan de commercialisation et pour supporter les coûts connexes »⁷².

Dans le même ordre d'idées, l'information sur les marchés potentiels à prospecter a été jugée très utile par un plus grand nombre d'exportateurs établis dans les régions éloignées (50,8 %) que par ceux des régions urbaines (27,4 %). Cet écart peut s'expliquer par le fait que les collectivités éloignées ont tendance à être plus isolées des grands marchés et à être ainsi moins exposées à la demande internationale et à avoir moins accès aux soutiens et à l'expertise.

Sexe du propriétaire

Liens avec les clients

Des possibilités accrues d'établir des liens avec des clients potentiels était le soutien le plus convoité par les exportatrices autochtones : 71,7 % des entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des femmes autochtones ont déclaré que cette aide était très précieuse pour leurs efforts d'exportation, comparativement à 40,9 % des entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des hommes autochtones, ou à parts égales hommes-femmes.

Figure 21 : PME autochtones qui jugent le soutien commercial très utile à l'exportation en fonction du sexe du propriétaire



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

72 Ibidem



Mentorat et planification d'entreprise

Le mentorat et la planification d'entreprise sont ressortis comme des formes importantes de soutien pour les entreprises exportatrices appartenant à des femmes. Comparativement aux entreprises autochtones appartenant majoritairement à des hommes, ou à parts égales hommes-femmes, celles qui appartiennent majoritairement à des femmes accordent plus de valeur à l'aide à l'élaboration d'un plan de commercialisation (56,7 %), au mentorat (56,6 %) et à l'aide à l'élaboration d'un plan d'exportation (53,7 %).

Liens avec les gouvernements étrangers

Par contre, les liens avec des organismes gouvernementaux à l'extérieur du Canada constituent un soutien particulièrement recherché par les entreprises autochtones appartenant à des hommes, ou à parts égales hommes-femmes. Environ 58,6 % de ces entreprises ont indiqué qu'un tel soutien serait bénéfique, arrivant au deuxième rang des priorités de ce groupe.



4.2 Soutien de la politique commerciale

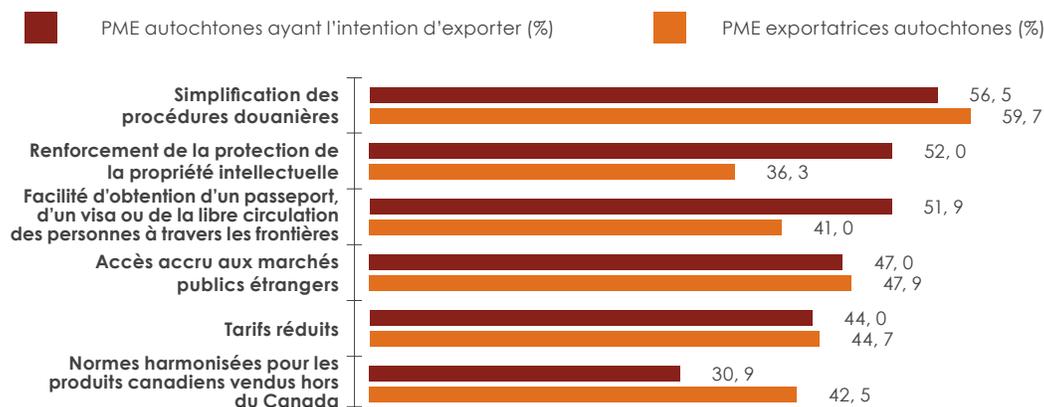


En plus de demander aux PME autochtones quels soutiens au commerce seraient utiles pour l'exportation, notre sondage demandait aux entreprises d'identifier les politiques commerciales qui amélioreraient leur capacité d'exportation.

Simplification des procédures douanières

La politique commerciale la plus utile mentionnée par les PME exportatrices autochtones est la simplification des procédures douanières, 59,7 % des entreprises qui exportent actuellement la qualifiant de soutien très utile. De même, 56,5 % des entreprises qui ont l'intention d'exporter jugeaient que des procédures douanières plus simplifiées seraient très utiles pour l'exportation.

Figure 22 : PME autochtones qui jugent la politique commerciale très utile pour l'exportation



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

Un propriétaire d'entreprise autochtone a fait remarquer « que la capacité de faire des affaires de tribu à tribu sans obstacles comme les droits, les tarifs et les douanes » améliorerait la capacité d'exportation.

Possibilités d'approvisionnement des gouvernements étrangers

La deuxième politique commerciale la plus utile citée par les PME exportatrices autochtones est l'accès aux marchés publics étrangers (47,9 %).

Les marchés publics étrangers offrent d'importants débouchés aux exportateurs canadiens : on estime que ces marchés valent des centaines de milliards de dollars par année⁷³. À ce titre, le Canada s'est engagé à améliorer l'accès aux marchés publics étrangers pour les fournisseurs canadiens. Par exemple, la plupart des accords de libre-échange du Canada renferment un chapitre sur les marchés publics. Le Canada est également partie à l'Accord sur les marchés publics (AMP) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), qui comprend des règles régissant la conduite des marchés publics selon les principes de la non-discrimination, de l'impartialité et de la transparence⁷⁴.

⁷³ Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2023, p. 41

⁷⁴ Affaires mondiales Canada, 2023





Protection de la propriété intellectuelle

Pour les entreprises qui ont l'intention d'exporter, le renforcement de la protection de la PI est la deuxième politique la plus populaire (52,0 %) pour soutenir l'exportation. Les PME autochtones qui ont l'intention d'exporter sont concentrées dans des industries dont les produits peuvent renfermer des savoirs traditionnels (ST) ou des expressions culturelles (CE), comme les services d'hébergement et de restauration (17,6 %), les services professionnels (17,4 %) et les arts, spectacles et loisirs (13,2 %).

Trois groupes de PME autochtones ont indiqué que le renforcement de la protection de la PI était utile dans des proportions plus élevées : 1) les exportateurs établis dans une communauté autochtone (57,4 %), par rapport à ceux établis à l'extérieur (26,6 %); 2) les exportateurs situés dans une région éloignée (57,5 %), par rapport à ceux des régions urbaines (30,8 %); et 3) les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des femmes (52,2 %), par rapport à celles appartenant majoritairement à des hommes ou à parts égales hommes-femmes (22,0 %).

Les systèmes de propriété intellectuelle n'ont souvent pas reconnu les savoirs traditionnels et l'expression culturelle. Bien qu'il reste encore du travail à faire, des mesures ont été prises pour améliorer la protection de la propriété intellectuelle autochtone. Ainsi, l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle (OMPI) élabore actuellement des instruments juridiques internationaux pour la protection spécifique des savoirs traditionnels⁷⁵. En mai 2024, les États membres de l'OMPI ont adopté un nouveau traité sur les ressources génétiques et les savoirs traditionnels connexes, avec des dispositions spécifiques pour les peuples autochtones, après vingt ans de discussions. Une fois en vigueur, le traité imposera des exigences de divulgation dans les demandes de brevet lorsque les ressources génétiques ou les savoirs traditionnels connexes sont matériellement liés à l'invention revendiquée⁷⁶.

Le Canada fait également progresser les politiques et les programmes visant à améliorer les possibilités de commerce international pour les entreprises autochtones qui utilisent des savoirs traditionnels. À titre d'exemple, on peut citer l'inclusion de dispositions relatives aux savoirs traditionnels dans le chapitre sur la propriété intellectuelle de la *Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP)*⁷⁷. Cependant, il reste encore du travail à faire pour s'assurer que ces efforts sont dirigés par des leaders autochtones, conformément à la *Déclaration des Nations Unies sur les droits des peuples autochtones*, par exemple en donnant aux communautés autochtones les moyens de déterminer comment leur PI est reconnue, cataloguée, gérée et protégée. Le soutien de la capacité des Autochtones en matière de propriété intellectuelle dans une approche « par les Autochtones, pour les Autochtones » fait progresser la réconciliation en reconnaissant de nombreux articles de la *Déclaration des Nations Unies*, en particulier l'article 31⁷⁸.

Facteurs géographiques

Les exportateurs des communautés autochtones ont jugé que de nombreuses politiques étaient « très utiles » pour exporter, dans une proportion supérieure à celle des exportateurs établis hors des communautés autochtones. Les politiques portant sur l'accès aux marchés fédéraux étrangers (22,8 points de pourcentage de plus), la réduction des droits de douane (11,2 points de pourcentage de plus), la facilitation de la circulation des personnes à travers les frontières (7,7 points de pourcentage de plus) et la simplification des procédures douanières (5,7 points de pourcentage de plus) montraient des écarts notables.

⁷⁵ Ibidem

⁷⁶ Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, 2024

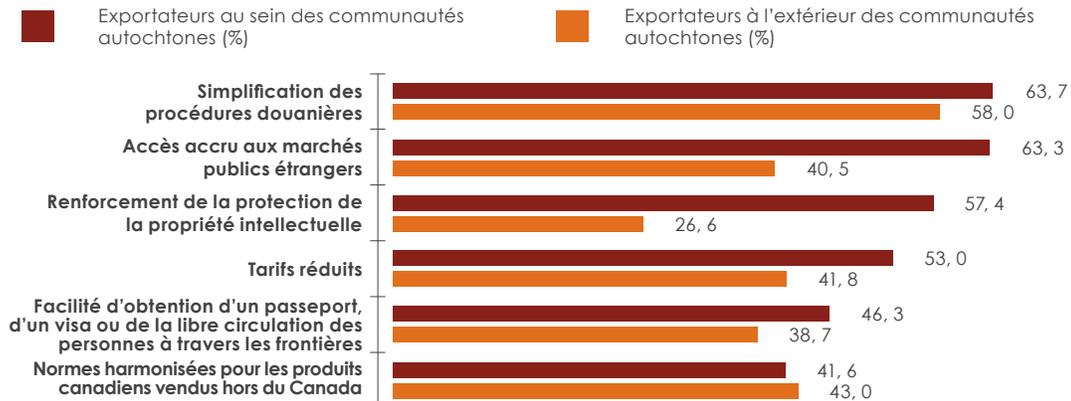
⁷⁷ Gouvernement du Canada, 2020

⁷⁸ Nations unies, 2007





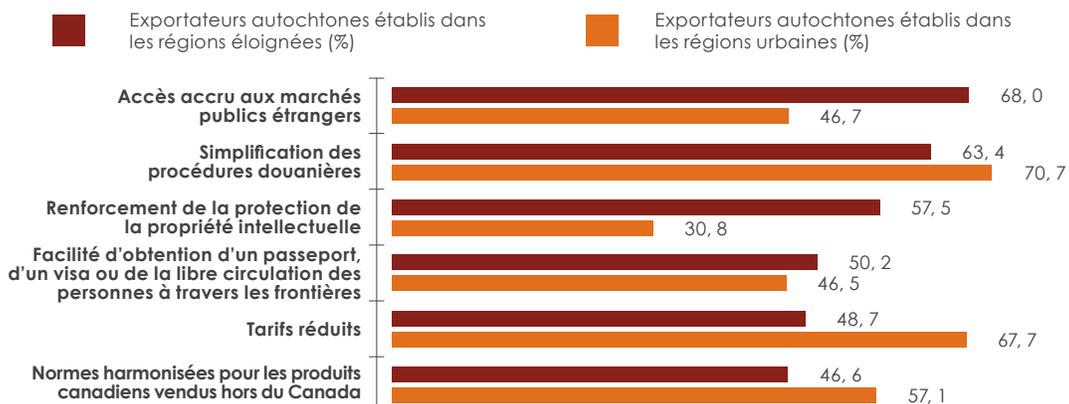
Figure 23 : PME autochtones qui jugent la politique commerciale très utile à l'exportation en raison de l'emplacement dans la communauté autochtone



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

Les entreprises autochtones situées dans des régions éloignées ont signalé plusieurs des mêmes préoccupations. Le renforcement des mesures de protection de la propriété intellectuelle (26,7 points de pourcentage de plus) et l'accès aux marchés publics étrangers (21,3 points de pourcentage de plus) affichent les écarts les plus marqués par rapport aux entreprises établies en milieu urbain (voir la figure 24).

Figure 24 : PME autochtones qui jugent la politique commerciale très utile à l'exportation en raison de l'éloignement



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



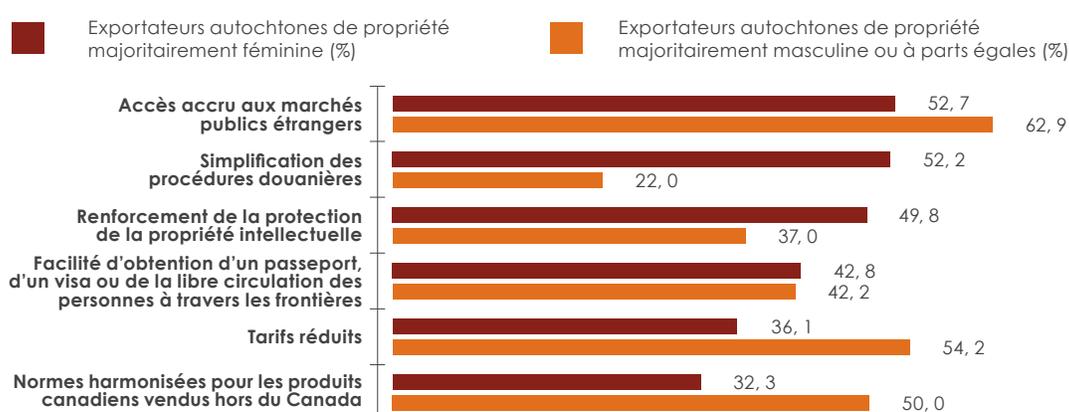
Dans une moindre mesure, la circulation transfrontalière des personnes, comme la facilité d'obtention des passeports et des visas, était plus importante pour les entreprises éloignées que pour les entreprises situées dans une région urbaine (3,7 points de pourcentage de plus). Un exportateur autochtone d'une région éloignée a fait remarquer qu'une « rationalisation du franchissement des frontières » seraient utiles pour améliorer la capacité d'exportation. Un autre exportateur d'une région éloignée a déclaré que son entreprise bénéficierait de politiques qui « permettraient à nos gens de travailler aux États-Unis ».

Les États-Unis ont reconnu des dispositions permettant aux peuples autochtones de traverser librement la frontière canado-américaine depuis la conclusion du Traité Jay. Cependant, même si le Traité Jay est entré en vigueur avant la mise en œuvre de l'article 35 de la *Loi constitutionnelle*, cette disposition n'est pas contraignante au Canada⁷⁹. D'autres recherches seraient nécessaires pour comprendre comment l'harmonisation des normes entre les gouvernements peut renforcer la mobilité de la main-d'œuvre et des entreprises afin de soutenir la participation à l'exportation, y compris la circulation des employés autochtones, ainsi que la façon dont cela est lié à la *Déclaration des Nations Unies sur les droits des peuples autochtones* et les efforts du Canada pour mettre en œuvre sa propre *Loi sur la Déclaration des Nations Unies*.

Sexe du propriétaire

Pour les entreprises exportatrices appartenant à des femmes, des mesures de protection plus strictes de la PI (52,2 % contre 22,0 %) et des politiques qui facilitent la mobilité des personnes (49,8 % contre 37,0 %) ont été mentionnées comme étant très utiles dans des proportions plus élevées que parmi les entreprises appartenant majoritairement à des hommes ou qui sont détenues à parts égales hommes-femmes. Par ailleurs, les entreprises appartenant majoritairement à des hommes ou détenues à parts égales hommes-femmes accordent une plus grande valeur aux politiques susceptibles d'accroître l'accès aux marchés publics étrangers. Pour 54,2 % des entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des hommes ou détenues à parts égales, des politiques axées sur l'augmentation de la participation aux marchés publics à l'étranger seraient très utiles pour stimuler l'exportation.

Figure 25 : PME autochtones qui jugent la politique commerciale très utile à l'exportation en fonction du sexe du propriétaire



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

⁷⁹ Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2023



Soutiens privilégiés par les entreprises appartenant à des Premières Nations, à des Métis et à des Inuits qui ont de l'expérience en matière d'exportation ou qui ont l'intention d'exporter

Les propriétaires de PME des Premières Nations déclarent systématiquement que le financement est un obstacle à la croissance dans des proportions plus élevées que la moyenne des PME autochtones. Ils sont également plus susceptibles de déclarer que l'amélioration de l'accessibilité au financement (+4,3 points de pourcentage) et de la disponibilité du financement (+2,1 points de pourcentage) serait bénéfique pour l'exportation par rapport à toutes les entreprises autochtones qui ont de l'expérience en exportation ou qui ont l'intention d'exporter. La création de liens avec des entreprises internationales (+5,6 points de pourcentage) constitue également un soutien plus précieux pour les entreprises appartenant à des Premières Nations que pour la moyenne des entreprises autochtones. En ce qui concerne les politiques commerciales, les entreprises des Premières Nations accordent également plus d'importance à une protection accrue de la propriété intellectuelle que l'entreprise autochtone moyenne (+4,4 points de pourcentage).

Les entreprises appartenant à des Métis accordent une plus grande valeur aux liens avec des organismes gouvernementaux à l'extérieur du Canada (+3,7 points de pourcentage) et aux liens avec des clients autochtones à l'échelle mondiale (+3,5 points de pourcentage) que l'ensemble des entreprises autochtones qui ont de l'expérience en exportation ou qui ont l'intention d'exporter. Pour ce qui est des politiques commerciales, elles accordent une importance particulière à l'accès aux marchés publics étrangers (+12,2 points de pourcentage) et à la simplification des procédures douanières (+8,4 points de pourcentage). À l'inverse, le renforcement de la protection de la PI est moins prioritaire (-13,3 points de pourcentage) pour les PME appartenant à des Métis que pour l'ensemble des entreprises autochtones ayant une expérience de l'exportation ou qui ont l'intention d'exporter.

Pour les entreprises inuites, l'aide à l'élaboration d'un plan de commercialisation (+11,6 points de pourcentage) et la disponibilité de sources de financement (+3,1 points de pourcentage) sont des mesures de soutien plus précieuses que pour l'ensemble des PME autochtones. En ce qui concerne les politiques commerciales, les entreprises inuites accordent plus d'importance à une protection accrue de la PI (+9,9 points de pourcentage) et à des normes harmonisées pour les produits nationaux vendus à l'extérieur du Canada (+8,2 points de pourcentage) que la moyenne autochtone.

Pour plus de renseignements sur les politiques et les mesures de soutien jugées très utiles à l'exportation selon l'identité du propriétaire, veuillez consulter le tableau 2.5A en annexe.





Chapitre 5 : Études de cas dans trois communautés des Premières Nations

L'un des principaux éléments de ce corpus de recherche est constitué des points de vue et des idées des entrepreneurs autochtones qui opèrent au sein d'une communauté, y compris les réserves des Premières Nations. Comme l'indique le rapport, ces entreprises sont confrontées à des obstacles à la croissance et à l'exportation amplifiés, en lien avec leur emplacement, la logistique, la connectivité numérique et les infrastructures. De plus, leurs voix ne sont pas toujours bien saisies dans les enquêtes nationales.

Dans le but de présenter un tableau statistique plus complet et de donner une voix aux résultats de l'enquête examinés dans les sections précédentes, le CCEA a procédé à 64 entrevues avec des propriétaires d'entreprises autochtones locales pour recueillir des données qualitatives supplémentaires sur les expériences de ces entreprises et les économies communautaires. Ces entrevues ont été complétées par des discussions avec trois agents de développement économique (ADE) afin d'obtenir un aperçu de l'environnement opérationnel et des répercussions potentielles du commerce et de l'exportation sur le développement économique. Il est important de noter que ces études de cas esquissent les conditions uniques de trois collectivités choisies, et les résultats ne devraient pas être généralisés à l'expérience de l'ensemble des entreprises établies dans des communautés.

Afin de recueillir cette précieuse information d'une manière respectueuse, réciproque et sensible aux attentes culturelles, le CCEA a consacré beaucoup de temps et d'efforts à identifier et à établir de relations avec les dirigeants communautaires appropriés des trois Premières Nations. Pour la sélection des communautés, le CCEA a utilisé des données accessibles au public et procédé à un examen de réserves des Premières Nations dans cinq régions du pays : le centre du Canada, les Prairies, l'Ouest canadien, le Canada atlantique et le Nord. Le CCEA a déterminé la population de chaque communauté, estimé le nombre d'entreprises à l'aide des listes et des registres d'entreprises existants et tenu compte d'autres facteurs pour comprendre la population moyenne des particuliers et des entreprises dans les réserves⁸⁰.

La sélection visait à représenter à la fois des grandes et des petites communautés et à assurer une diversité géographique. Le CCEA a ensuite dressé une courte liste de communautés et mené des activités de sensibilisation, en commençant généralement par le bureau administratif ou le service de développement économique. À la suite de nos efforts pour développer des relations, ce qui a pris plusieurs mois et, dans certains cas, jusqu'à un an, le CCEA a obtenu l'autorisation d'accéder à ces communautés d'affaires dans trois régions⁸¹. Dans chaque communauté, le processus d'approbation variait, allant de résolutions du conseil de bande à des décisions des comités de développement économique ou des cadres supérieurs. Cependant, dans tous les cas, une entente de partage des données a été signée après un examen approfondi par le CCEA et la communauté concernée pour assurer la copropriété des données.

⁸⁰ Cependant, au moins une communauté visée par l'étude est autonome et n'occupe donc plus de terres de réserve régies par la Loi sur les Indiens.

⁸¹ Ces entrevues communautaires ont utilisé le même questionnaire que l'étude nationale, ce qui a permis de comparer plus facilement les deux échantillons. Les données ont été anonymisées afin de protéger l'identité des communautés et de leurs membres.





Profil de la communauté n° 1

Description de la communauté : Cette communauté des Premières Nations de l'Ouest canadien se trouve à environ 100 kilomètres du centre de population le plus proche et est accessible toute l'année par traversier, train, route, avion ou court trajet en voiture. D'après les recherches documentaires du CCEA et les listes d'entreprises de la communauté fournies par l'ADE, le CCEA a été en mesure d'identifier au moins 75 entreprises actives dans la communauté n° 1. À noter que certaines organisations n'ont peut-être pas été prises en compte dans cet échantillon.

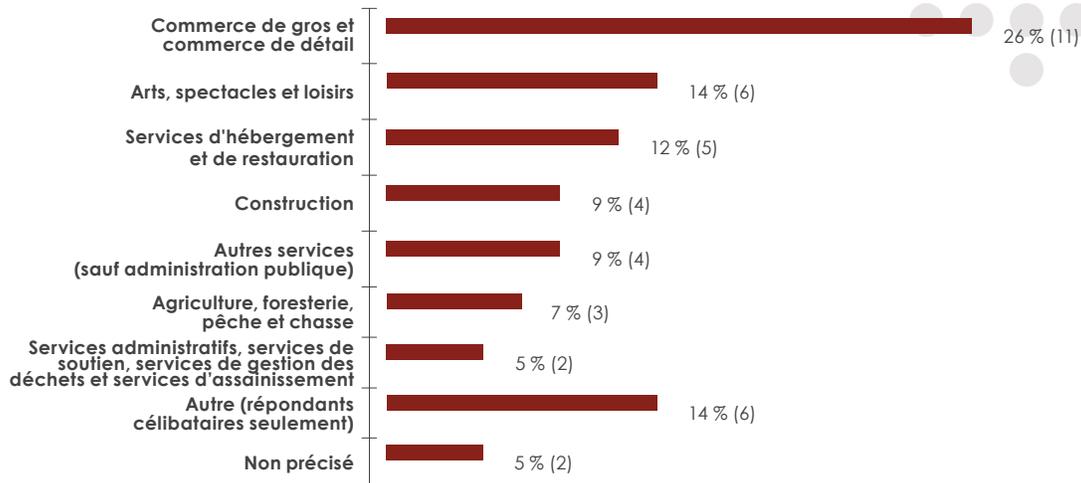
Projets et possibilités économiques dans la communauté : Des projets axés sur la surveillance de la faune et les ressources naturelles tout au long de l'année, comme l'exploitation minière, la foresterie et l'hydroélectricité, sont en marche ou à l'étape de la planification. Plusieurs de ces projets génèrent des achats locaux, un potentiel que les dirigeants de la communauté jugent essentiel à la croissance de l'économie autochtone locale.

La Première Nation s'est associée à des communautés autochtones d'autres pays pour renforcer les liens commerciaux de nation à nation. Ces relations sont fondées sur un intérêt économique commun dans l'extraction des ressources, le pétrole et le gaz, ainsi que le gaz naturel liquéfié.

Taille de la population : En 2021, la Première Nation comptait entre 5 000 et 10 000 habitants, ce qui en fait une communauté autochtone de taille modérée dans la région.

Répartition de l'industrie : Les 43 propriétaires d'entreprise qui ont participé aux entrevues représentent les industries suivantes.

Figure 26 : Répondants de la communauté n°1 par industrie (part en % et nombre d'entreprises)



Note : Les autres comprennent les services professionnels, scientifiques et techniques, la gestion de sociétés ou d'entreprises, les soins de santé et l'aide sociale, le transport et l'entreposage, la fabrication, l'industrie de l'information et l'industrie de la culture.

Source : Entrevues du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada avec des communautés des Premières Nations, 2021.





Activité d'exportation : Seulement cinq répondants sur les 43 interrogés ont déclaré avoir exporté (maintenant ou dans le passé). La plupart des exportateurs de la communauté no 1 sont concentrés dans les industries des arts, du divertissement et des loisirs (trois répondants); un répondant a également mentionné le commerce de détail.

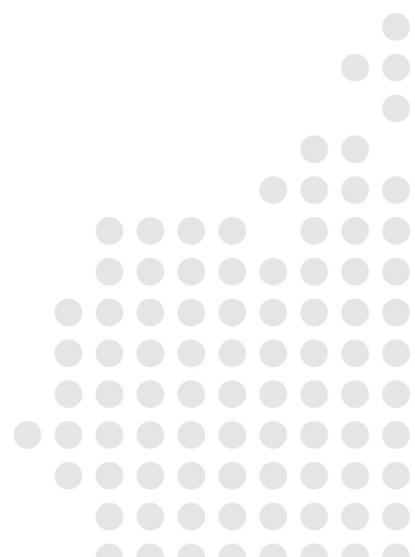
Les États-Unis étaient le seul marché de destination cité par les exportateurs (deux répondants sur cinq). En ce qui concerne les marchés d'intérêt pour les entreprises qui prévoient exporter, huit répondants sur 43 ont mentionné que les États-Unis, l'Australie, l'Allemagne et la France seraient des marchés d'exportation intéressants pour l'avenir.

La plupart des entreprises exportatrices n'ont pas démarré avec cette intention spécifique (trois répondants sur cinq); Cependant, les personnes qui ont commencé à exporter à un moment donné ont développé leurs activités à plus grande échelle. Notamment, près du quart des entreprises de la communauté n° 1 (dix répondants) ont déclaré des revenus provenant de clients situés dans d'autres provinces ou territoires, ce qui en fait des candidats de choix pour poursuivre leur expansion et leur transition vers les marchés internationaux.

Environ la moitié des entreprises de la communauté no 1 ont déclaré des ventes en ligne (19 répondants sur 35), dont la plupart (11 répondants) ont augmenté en raison de la COVID-19.

Obstacles et facilitateurs de l'exportation : Les risques financiers, comme l'allongement des délais de paiement ou le non-paiement de la part des clients, ont été cités comme les obstacles majeurs ou modérés les plus courants à l'exportation (8 répondants), suivis de l'éloignement ou de l'emplacement et du manque d'accès au financement (6 répondants chacun) et de la discrimination (cinq répondants).

La majorité des entreprises (neuf répondants) ont déclaré que les liens avec des partenaires autochtones ailleurs dans le monde étaient la mesure de soutien la plus précieuse (à la fois quelque peu et très utile) pour surmonter les obstacles à l'exportation identifiés, suivi de près par les présentations aux clients (huit répondants). L'amélioration de l'accessibilité et de la disponibilité du financement, l'information sur les marchés, les liens avec des partenaires commerciaux internationaux et l'aide à l'élaboration d'une stratégie d'exportation (sept répondants chacun) ont également été fréquemment mentionnés.





Profil de la communauté n° 2

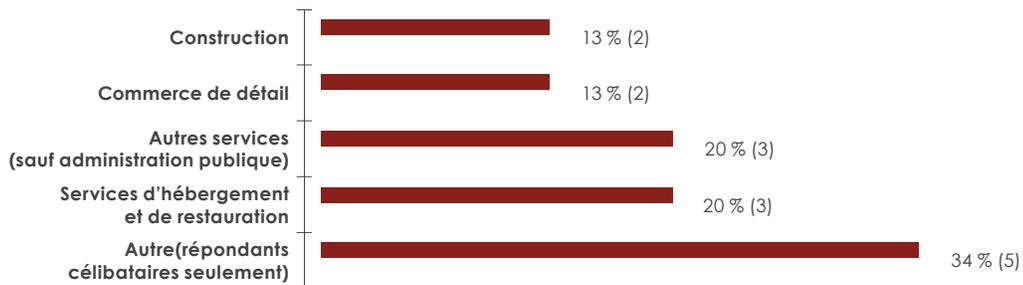
Description de la communauté : Cette communauté des Premières Nations des Prairies est située à environ 200 kilomètres du grand centre de population le plus proche et dispose d'un accès routier toute l'année. En utilisant une approche similaire pour recueillir des contacts d'affaires à partir de recherches documentaires et de listes fournies par la communauté, le CCEA a pu identifier au moins 140 entreprises dans la communauté n° 2. Malgré ces efforts, seulement quinze entreprises ont participé aux entrevues.

Projets et possibilités économiques dans la communauté : En plus de nombreuses entreprises privées, la communauté no 2 possède une société de développement économique qui supervise plusieurs filiales offrant une gamme de services, tels que les technologies de l'information, les assurances, la gestion immobilière, le transport et la logistique, l'hôtellerie, la gestion des ressources humaines et de projets, l'ingénierie, les services d'approvisionnement, la construction, la sécurité, l'entretien, l'extraction minière, la surveillance environnementale et l'évaluation de l'impact.

La communauté s'implique dans des programmes de certification et des projets de promotion de la gestion durable des forêts. Avec plusieurs projets miniers situés sur leurs terres traditionnelles ou à proximité, la Première Nation a conclu des partenariats avec des sociétés minières pour développer les ressources minérales et partager les avantages économiques. Autre exemple de son économie axée sur les ressources, la communauté no 2 possède et exploite diverses entreprises touristiques, notamment un pavillon de pêche, un parc sauvage et un centre culturel. Le commerce de détail est une autre activité locale prometteuse, avec diverses entreprises détenues et exploitées par la communauté, y compris des stations-services et une épicerie.

Taille de la population : En 2023, la communauté no 2 comptait une population plus importante que la moyenne des Premières Nations de la région, dont une population importante dans les réserves variant entre 5 000 et 10 000 personnes.

Figure 27 : Répondants de la communauté n°2 par industrie (part en % et nombre d'entreprises)



Note : Les autres industries comprennent l'agriculture, la foresterie, la pêche et la chasse, le transport et l'entreposage, les services éducatifs, les services professionnels, scientifiques et techniques, comme les services juridiques, ainsi que les arts, les spectacles et les loisirs.

Source : Entrevues du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada avec des communautés des Premières Nations, 2021.





Répartition de l'industrie : Vous trouverez ci-dessous les industries dans lesquelles les 15 entreprises interrogées dans la communauté n° 2 sont engagées.

Activité d'exportation : Les trois exportateurs de la communauté no 2 sont une entreprise de commerce de détail, une entreprise du secteur des arts, des spectacles et des loisirs, et une entreprise évoluant dans les autres services à l'exclusion de l'administration publique, ce qui comprend les services de réparation, d'entretien, les services personnels et les services de buanderie. Une seule entreprise a fourni des détails supplémentaires sur la destination de ses exportations, indiquant que son marché principal était les États-Unis. Les autres exportateurs de cette Première Nation n'ont pas exporté en 2020 puisqu'ils ont démarré leur entreprise ou ont commencé à exporter après 2020; ainsi, ils n'ont pas précisé leurs marchés de destination actuels.

En ce qui concerne les marchés d'exportation envisagés, deux entrepreneurs qui souhaitent prendre de l'expansion ciblent les États-Unis, tandis qu'un seul a mentionné d'autres endroits comme l'Italie, la Chine et la Suisse.

Aucune des entreprises à qui nous avons parlé n'a démarré avec l'intention précise d'exporter. Cependant, pour certains, l'exportation a pris de la valeur au fil du temps, assurant une croissance et une rentabilité continues. La plupart des revenus bruts de ces entreprises provenaient de la localité (11 répondants sur 15), avec beaucoup moins de ventes dans d'autres régions de la province (quatre répondants), ce qui appuie l'idée qu'il y a des obstacles à l'exportation dans cette collectivité ou région. Une explication possible à ce problème est l'adoption limitée des ventes en ligne par les entreprises locales, la majorité d'entre elles (neuf répondants) n'offrant pas de ventes en ligne.

Obstacles et facilitateurs de l'exportation : À l'instar de la communauté no 1, l'emplacement ou l'éloignement de l'entreprise était l'obstacle modéré ou majeur le plus courant à l'exportation, ainsi que les obstacles administratifs au Canada et la pandémie sans précédent de COVID-19 (trois répondants sur 15 dans chaque cas).

Les quatre répondants qui ont l'intention d'exporter à l'avenir ont indiqué que les mesures de soutien suivantes leur seraient très utiles pour atteindre leurs objectifs d'exportation : aide à l'élaboration de plans d'exportation et de commercialisation, l'accroissement des sources de financement disponibles et la facilitation de l'accès à celles-ci, l'information sur les marchés et la présentation de clients potentiels.





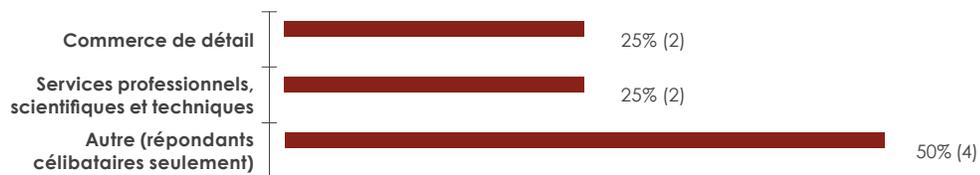
Profil de la communauté n° 3

Description de la communauté : Cette communauté des Premières Nations des territoires est située à environ 50 kilomètres du grand centre de population le plus proche et est accessible toute l'année par la route. Avec la collaboration de l'ADE, une recherche documentaire menée par CCEA a révélé la présence d'au moins 65 entreprises actives dans la communauté #3. Encore une fois, nous rappelons que toutes les organisations n'ont pas été prises en compte dans cet échantillon.

Projets et possibilités économiques dans la communauté : Deux projets d'infrastructure pluriannuels sont en cours, notamment la construction d'un hôpital et l'assainissement d'un site minier désaffecté. La participation de la communauté à l'industrie est fortement influencée par les ressources tirées de la géologie locale, ce qui favorise l'extraction minière, la construction, le transport et l'activité touristique. L'entité de développement économique de la communauté contrôle un portefeuille diversifié qui comble les lacunes au niveau du commerce et de l'approvisionnement en lien avec les principales industries représentées dans la région.

Taille de la population : La population enregistrée de cette communauté est inférieure à 5 000 personnes.

Figure 28 : Répondants de la communauté n°3 par industrie (part en % et nombre d'entreprises)



Note : Les autres industries comprennent le transport et l'entreposage, les soins de santé et l'aide sociale, l'agriculture, la foresterie, la pêche et la chasse, ainsi que l'extraction minière, pétrolière et gazière.

Source : Entrevues du Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada avec des communautés des Premières Nations, 2021.

Répartition de l'industrie : Vous trouverez ci-dessous une répartition de la représentation par industrie dans l'enquête menée auprès de la communauté n° 3, qui comprenait huit entrevues.

Activité d'exportation : Quatre répondants de la communauté n° 3 enregistrent des ventes dans d'autres provinces ou territoires, mais seulement deux exportent à l'heure actuelle. Les deux exploitent des entreprises virtuelles dans le secteur du commerce de détail. Tous deux ont cité les États-Unis et l'Union européenne comme principaux marchés d'exportation, et prévoient étendre leurs efforts aux États-Unis, au Royaume-Uni et au Mexique. Ces entreprises avaient des attentes différentes à l'égard de l'exportation, l'une ayant l'intention spécifique d'exporter et l'autre visant cet objectif plus tard; cependant, en raison de leur présence en ligne, une petite fraction de leurs ventes atteint organiquement des consommateurs internationaux. La plupart des entrepreneurs de cette communauté sont centrés sur la desserte de leurs marchés locaux ou provinciaux (quatre et cinq répondants, respectivement).





Obstacles et facilitateurs de l'exportation : Le seul obstacle majeur signalé par les deux répondants qui ont des exportations était l'incertitude concernant les brevets ou les marques de commerce sur les produits au niveau international, mais ils ont mentionné de nombreux autres obstacles modérés évoqués par les autres communautés. Ces divers obstacles comprennent la réglementation aux frontières, les coûts de logistique et le manque de connaissance du marché. Le coût élevé de la vie, la difficulté de retenir du personnel qualifié et les connexions Internet irrégulières et peu fiables exacerbent les défis cités, en particulier pour les petites entreprises et les entreprises en ligne.

Pour surmonter ces défis, les exportateurs de la communauté n° 3 ont indiqué que l'aide à l'établissement de liens avec d'autres communautés autochtones dans le monde, l'élaboration de plans de commercialisation, le mentorat d'affaires et les autres liens avec des organismes gouvernementaux et des entreprises à l'étranger seraient les plus bénéfiques pour leur projet d'exportation, insistant davantage sur l'établissement de relations comme pierre angulaire des affaires autochtones.

Ce que nous avons appris

Bien que notre recherche au niveau communautaire ait porté sur un échantillon relativement restreint d'entreprises autochtones qui participent à l'exportation, les similitudes avec les résultats nationaux sont évidentes. En ce qui concerne les marchés d'exportation projetés et actuels, les États-Unis restent le marché le plus cité, suivi de l'Union européenne, du Royaume-Uni et, dans une moindre mesure, du Mexique et de la Chine.

Les barrières à l'exportation mentionnées par les répondants reflètent les tendances observées dans l'étude nationale. L'éloignement, les problèmes logistiques, la discrimination à l'encontre des entreprises autochtones établies dans des communautés, l'accès au financement et les problèmes liés aux dispositions sur la propriété intellectuelle sont tous cités comme des obstacles majeurs ou modérés rencontrés par les entreprises locales qui exportent actuellement ou qui ont l'intention d'exporter.

Plusieurs des mesures de soutien évoquées par les répondants reflètent également celles mises en évidence dans l'enquête nationale. Les présentations à des clients potentiels à l'étranger, les relations avec des partenaires autochtones d'autres pays, le soutien au mentorat et la connaissance des marchés sont toutes des ressources clés reconnues comme un peu ou très utiles pour surmonter les obstacles liés à l'exportation. Ces préférences illustrent l'importance que les entrepreneurs accordent au mentorat et à l'accès à un réseau pour offrir des possibilités d'apprentissage et des liens aux économies autochtones.

Parmi les entrepreneurs autochtones établis au sein d'une communauté, le niveau de familiarité avec le terme « exportation » varie. Au début, de nombreux répondants ne considéraient pas les ventes à l'exportation comme faisant partie de leurs activités commerciales habituelles sans nécessairement avoir un plan ou l'intention spécifique d'exporter. Cependant, après une explication plus approfondie, ils ont révélé des exportations passées ou actuelles, y compris des ventes à des clients aux États-Unis (en particulier lorsque la communauté est proche de la frontière canado-américaine) ou des ventes en ligne ailleurs dans le monde. Parfois, leurs activités d'exportation sont peu fréquentes, comme lorsqu'ils ont vendu des œuvres d'art plusieurs années auparavant, ce qui contribue à ce qu'ils ne se considèrent pas comme des exportateurs. Il est possible que l'orientation de la discussion ait conduit à un sous-dénombrement des entreprises qui exportent. Des recherches futures pourraient examiner la connaissance du commerce et démystifier l'exportation (notamment ce qui est considéré comme une exportation et quels types de biens et de services sont exportables) afin d'améliorer l'accès au financement et aux programmes de formation.



Chapitre 6 : Conclusion



Cette étude pluriannuelle sur les entreprises autochtones menée par AMC et le CCEA aide à comprendre les expériences d'exportation des PME autochtones. En élaborant un nouvel ensemble de données à l'aide d'un sondage national mené auprès de 2 603 entreprises appartenant à des Autochtones et en procédant à des études de cas et à des entrevues dans trois communautés des Premières Nations, ce projet explore les défis liés à la croissance et à l'exportation des entrepreneurs autochtones et présente les programmes et les politiques de soutien aux échanges commerciaux qui sont appréciés par ces entreprises.

Les constatations présentées dans Adawe ont révélé un écart considérable entre la propension à l'exportation des PME autochtones (7,2 %) et la moyenne nationale (12,1 %). Cette observation a motivé une recherche plus approfondie sur les obstacles à l'exportation qui se dressent et ce qui peut être fait pour les atténuer, ce qui est l'objet d'Atāmitowin.

Tout d'abord, nous avons étudié les défis à l'expansion des PME autochtones, un indicateur clé de la vitalité et de la durabilité d'une entreprise. Nous nous sommes ensuite penchés sur l'identification des obstacles à l'exportation, notamment la façon dont ces défis varient selon les caractéristiques de l'entreprise, comme l'éloignement, l'emplacement dans une communauté autochtone et le sexe du propriétaire. Nous avons également exploré les décisions qui sous-tendent le comportement à l'exportation, comme les raisons pour lesquelles les PME autochtones commencent à exporter ou cessent de le faire, ainsi que les politiques et les mesures de soutien du commerce qu'elles jugent utiles pour améliorer leurs expériences d'exportation.

Tout au long du rapport, nous avons inclus des citations tirées de nos trois études de cas. Ces témoignages de première main visent à approfondir notre compréhension des réalités du terrain. Le chapitre 5 présente les profils de chacune des trois communautés qui y ont participé.

En rassemblant toutes ces informations, nous avons identifié cinq domaines prioritaires à prendre en compte pour appuyer les PME autochtones dans leur parcours d'exportation.

1) La main-d'œuvre

Il existe une relation bien établie entre la main-d'œuvre qualifiée et la croissance des entreprises. Pourtant, plus de trois PME autochtones sur cinq ont indiqué qu'il était très difficile de trouver des employés possédant les compétences et les qualifications requises, une proportion bien supérieure à la moyenne nationale des PME canadiennes. Une part importante des entreprises autochtones ayant mentionné des problèmes de main-d'œuvre se trouvaient dans les secteurs des services, comme le transport et l'entreposage, les arts, les spectacles et les loisirs, les soins de santé et les services d'hébergement et de restauration, ce qui pourrait refléter les défis liés à la pandémie au moment de l'enquête.

Les entreprises des régions éloignées peuvent éprouver des difficultés accrues à trouver des travailleurs possédant les compétences et les qualifications requises. Ce sentiment a été exprimé à la fois dans le sondage national et dans les entrevues communautaires, où de nombreux propriétaires d'entreprises autochtones ont fait part de la difficulté à attirer des employés, en liant celle-ci aux défis qui accompagnent l'éloignement, comme le manque de logements dans leur communauté.

Les entreprises autochtones ont tendance à employer des Autochtones à des taux plus élevés que les autres entreprises⁸². Cela peut apporter des avantages tels que des valeurs communes, une meilleure rétention des travailleurs et une redistribution des avantages au sein de la communauté, en particulier si l'on embauche des personnes issues de la communauté locale⁸³. Par conséquent, le développement des compétences et le renforcement des capacités sont des aspects importants au niveau des politiques, non seulement pour les Autochtones qui souhaitent avoir des emplois de haute qualité, mais aussi pour la croissance et la durabilité des entreprises appartenant à des Autochtones.

⁸² Industry and Inclusion: An Analysis of Indigenous Potential in Federal Supply Chains, 2019

⁸³ Indigenous Corporate Training Inc, 2012





2) Financement et capital

L'accès au financement ou au capital est crucial pour la croissance et l'exportation, pour l'investissement initial, pour atténuer les risques et pour faciliter le déploiement à l'échelle. Notre analyse révèle qu'en ce qui concerne la croissance des entreprises, 45,9 % des PME exportatrices autochtones déclarent que l'accès à des fonds propres ou au capital en général constitue un obstacle important. Pour ce qui est des obstacles à l'exportation, 38,9 % des exportateurs autochtones rencontrent des défis liés au manque de financement, avec une incidence plus marquée pour les PME autochtones établies au sein d'une communauté autochtone (59,5 % des entreprises).

Pour relever ces défis, il faut s'intéresser aux facteurs qui les sous-tendent (notamment comprendre les répercussions sur les entreprises établies dans une réserve résultant de la *Loi sur les Indiens*), ainsi qu'à la disponibilité ou à l'efficacité des mécanismes de soutien visant à rendre le financement plus accessible aux PME autochtones.

Nos travaux révèlent en outre que les PME autochtones appuient fortement les politiques visant à accroître l'accès au financement : pour les exportateurs autochtones situés dans des communautés autochtones, l'aide pour accéder au financement disponible (67,4 %) et l'aide axées sur les sources de financement (65,6 %) figurent parmi les trois mesures de soutien les plus utiles pour l'exportation. L'aide à l'accès au financement disponible est également importante pour les entreprises autochtones qui ont l'intention d'exporter, alors que 61,1 % des répondants ont indiqué qu'il s'agit d'un soutien à l'exportation très utile.

3) Les infrastructures

Des infrastructures physiques et numériques adéquates peuvent renforcer la participation au commerce mondial. Cependant, plus d'un PME autochtone sur quatre affirme que l'infrastructure physique est un obstacle à la croissance et près de deux sur cinq considèrent que l'absence d'une infrastructure numérique fiable est un obstacle à la croissance.

Ces défis sont plus prononcés pour les entreprises des situées dans des régions éloignées ou dans une communauté autochtone. Les défis logistiques, qui sont étroitement liés aux infrastructures, sont considérés comme les obstacles à l'exportation les plus pressants pour les exportateurs autochtones des régions éloignées (67,5 %) et les seconds plus pressants pour les exportateurs autochtones situés dans une communauté autochtone (62,7 %).

De plus, près de la moitié des entreprises situées dans des régions éloignées ou des communautés autochtones déclarent qu'une infrastructure numérique fiable constitue un défi pour la croissance. Le rapport Adawe a révélé que le commerce électronique était d'une grande importance pour les PME exportatrices autochtones, en étant associé à une probabilité six fois plus élevée d'exporter. Il est donc préoccupant que les PME autochtones signalent de telles difficultés à accéder à une infrastructure numérique fiable.





4) Propriété intellectuelle

Les exportateurs autochtones affirment que la protection de la propriété intellectuelle (PI) est un défi à l'exportation à un taux 3,8 fois supérieur à la moyenne de l'ensemble des PME exportatrices canadiennes. Compte tenu de l'importance de cet obstacle pour les PME autochtones, il n'est pas étonnant que plus de la moitié (52,0 %) des entreprises autochtones qui ont l'intention d'exporter aient cité le renforcement de la protection de la PI comme une politique d'exportation très utile.

L'importance perçue de cette politique est particulièrement élevée pour les trois groupes suivants :

- a) Les exportateurs situés dans les communautés autochtones (57,4 %), par rapport à ceux qui se trouvent hors des communautés autochtones (26,6 %)
- b) les exportateurs des régions éloignées (57,5 %), par rapport à ceux des régions urbaines (30,8 %)
- c) Les entreprises exportatrices appartenant majoritairement à des femmes (52,2 %) par rapport à celles détenues majoritairement par des hommes ou à parts égales hommes-femmes (22,0 %).

Des progrès très récents ont été accomplis dans ce domaine, avec la signature d'un traité sur les ressources génétiques et les savoirs traditionnels connexes par les États membres de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI). Cependant, il ne s'agit que d'un volet de la PI autochtone. Les PME appartenant à des Autochtones doivent également avoir accès aux mesures de soutien nécessaires pour protéger adéquatement leur PI, en particulier celles établies dans des communautés autochtones ou des régions éloignées et celles appartenant à des femmes.

5) Liens interpersonnels

Les trois principaux soutiens à l'exportation que les PME autochtones ont déclaré être les plus utiles sont les liens interpersonnels, à savoir les liens avec des clients ou des partenaires autochtones ailleurs dans le monde (65,3 % des exportateurs jugent ce soutien très utile), les présentations à des clients (53,2 %) et les liens avec des entreprises ou des partenaires étrangers (47,4 %).

Adawe a révélé des liens commerciaux hors du commun avec l'Australie et la Nouvelle-Zélande, des pays qui comptent d'importantes populations autochtones et dont les gouvernements promeuvent des politiques d'inclusion économique et sociale des Autochtones. L'intérêt des PME autochtones pour ces marchés peut être lié à leur préférence déclarée pour les relations d'affaires entre Autochtones.

Compte tenu de la grande importance accordée à ces mesures de soutien - qui arrivent devant les soutiens financiers - les programmes qui favorisent les occasions de réseautage et les missions commerciales pour les entrepreneurs autochtones, comme ceux offerts par le Service des délégués commerciaux et le Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, peuvent jouer un rôle clé en vue de renforcer l'engagement à l'exportation des entreprises autochtones.





Tel que souligné dans Adàwe, les PME autochtones qui n'ont pas actuellement d'activités d'exportation sont **quatre fois plus susceptibles** d'avoir des projets d'expansion internationale que la moyenne nationale. Ce fort désir d'exporter souligne l'importance de s'attaquer aux défis qui entravent la participation des Autochtones au commerce mondial.

En s'appuyant sur une analyse approfondie, le présent rapport a examiné les obstacles auxquels se heurtent les PME autochtones pour faire croître leurs entreprises, les obstacles particuliers qu'elles rencontrent à l'exportation et les types de programmes commerciaux et de soutiens stratégiques qu'elles trouvent utiles.

En définitive, nous espérons que ces résultats permettront aux décideurs politiques et aux concepteurs de programmes du gouvernement et des communautés autochtones d'élaborer des solutions qui éliminent les obstacles et permettent aux entreprises autochtones de réaliser pleinement leurs aspirations au chapitre du commerce international. Cela contribuera à l'établissement d'un environnement commercial plus inclusif, dans lequel les avantages du commerce pourront profiter aux entreprises et aux communautés autochtones. La pleine participation et la reconnaissance de la force entrepreneuriale autochtone contribuent à l'économie canadienne dans son ensemble.

Êtes-vous une entreprise autochtone intéressée à exporter? Voici par où commencer.

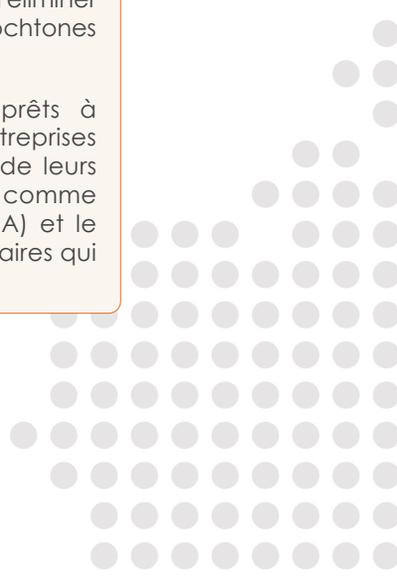
Le Service des délégués commerciaux (SDC) est une ressource précieuse pour les entreprises qui souhaitent bâtir un réseau mondial. Le SDC est un service gratuit offert par Affaires mondiales Canada pour aider les entreprises canadiennes à réussir à l'échelle internationale. Grâce à des événements de réseautage personnalisés, à des missions commerciales et à des liens personnalisés, le SDC est bien placé pour établir des liens entre les entreprises autochtones et des clients et partenaires potentiels partout dans le monde.

En outre, le SDC aide à comprendre les règlements et les procédures douanières des marchés étrangers, ce qui pourrait être utile aux 45,2 % d'exportateurs autochtones qui ont indiqué qu'ils apprécieraient obtenir de l'information sur les marchés à prospecter.

En ce qui concerne l'accès au financement, il existe également divers soutiens disponibles pour les entreprises autochtones. Par exemple, les entreprises autochtones qui souhaitent exporter peuvent bénéficier du programme CanExport, qui offre aux PME canadiennes jusqu'à 50 000 \$ pour les aider à couvrir les frais liés aux déplacements, à la commercialisation, à la traduction, aux services consultatifs, à la certification, etc.

Exportation et développement Canada offre une gamme variée d'instruments financiers conçus pour soutenir les entreprises autochtones, y compris des garanties de prêts directs, de l'assurance et d'autres produits financiers. Ces solutions visent à éliminer les obstacles financiers nuancés auxquels sont confrontées les entreprises autochtones et à leur donner les moyens de réussir sur le marché international.

Enfin, la Banque de développement du Canada (BDC) offre des prêts à l'entrepreneuriat autochtone pouvant atteindre 350 000 \$ aux entreprises autochtones qui cherchent à faire croître ou à étendre le rayonnement de leurs activités. La BDC travaille également avec des organisations autochtones, comme l'Association nationale des sociétés autochtones de financement (NACCA) et le CCEA, pour mettre les entreprises autochtones en contact avec des partenaires qui peuvent les aider à faire croître leur entreprise.



Bibliographie



Affaires mondiales Canada, Bureau de l'économiste en chef. (2020). *Le point sur le commerce du Canada - 2020*. Extrait de <https://www.international.gc.ca/gac-amc/publications/economist-economiste/state-of-trade-commerce-international-2020.aspx?lang=fra>. Ottawa, Gouvernement du Canada.

Affaires mondiales Canada. (28 décembre 2023). *Marchés publics*. Extrait de Gouvernement du Canada : <https://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/topics-domaines/gp-mp/index.aspx?lang=fra>

Álvarez, R. et López, R. A. (2016). *The Latin American and Caribbean Economic Association*. Extrait de Access to Credit is Crucial for Exporting : <http://vox.lacea.org/?q=review/credit-crucial-exporting>

Association nationale des sociétés autochtones de financement. (2024). *About us*. Extrait de NACCA : <https://nacca.ca/about/>

Bartik, A. W., Bertrand, M., Cullen, Z., Glaeser, E. L., Luca, M. et Stanton, C. (2020). *The impact of COVID-19 on small business outcomes and expectations*. New York, PNAS.

Bélanger, B. A. (2019). *Les petites et moyennes entreprises exportatrices appartenant à des Autochtones au Canada*. Ottawa. Extrait de Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone : https://www.international.gc.ca/trade-commerce/inclusive-trade-commerce-inclusif/indigenous-autochtone/indigenous_sme-pme-autochtones.aspx?lang=fra

Bergeron, D., Iddon, G. et Broeckx, K. (19 août 2021). *L'économie de la traite des fourrures*. Extrait de Musée de la Banque du Canada : <https://www.museedelabanqueducanada.ca/2021/08/leconomie-de-la-traite-des-fourrures/>

Berman, N. et Héricourt, J. (2010). *Financial Factors and the Margins of Trade: Evidence from Cross-Country Firm-Level Data*, *Journal of Development Economics*, 206-217.

Bernini, M., Du, J. et Love, J. H. (2016). *Explaining intermittent exporting*: Exit. National Institute of Economic and Social Research, Londres.

Bowles, P., Ajit, D., Dempset, K. et Shaw, T. (2011). *Urban Aboriginal use of fringe financial institutions: Survey evidence from Prince George, British Columbia*.

BTY Global. (1^{er} mars 2023). *Infrastructure Gap in First Nations Communities Now Estimated at \$349.2 Billion*. Extrait de BTY : <https://www.bty.com/infrastructure-gap-in-first-nations-communities/>

Calof, J. L. (1994). *The Relationship between Firm Size and Export Behavior Revisited*, *Journal of International Business Studies*, 367-387.

Canaj, K., Sood, S. et Johnston, C. (22 juin 2023). *Analyse des défis liés à la main-d'œuvre au Canada, deuxième trimestre de 2023*. Statistique Canada. Extrait de Statistique Canada : <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/11-621-m/11-621-m2023009-fra.htm>

Chambre de commerce du Canada. (2024). *Rapport sur l'enquête canadienne sur la situation des entreprises*. Extrait de https://bdl-lde.ca/wp-content/uploads/2024/03/2024_Q1_CSBC_Report.pdf.





Chen, H., Engert, W., Huynh, K. P. et O'Habib, D. (2021). *An Exploration of First Nations Reserves and Access to Cash.* Ottawa, Banque du Canada.

Chernoff, A. et Cheung, C. (2023). *An Overview of the Indigenous Economy in Canada.* Ottawa, Banque du Canada.

Cheung, C., Fudurich, J., Shah, J. et Suvankulov, F. (2024). *Survey of Indigenous Firms.* Ottawa, Banque du Canada.

Conseil canadien pour l'entreprise autochtone. (2019). *Industry and Inclusion: An Analysis of Indigenous Potential in Federal Supply Chains.* Toronto, Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

Conseil canadien pour l'entreprise autochtone. (2021). Comprendre la connaissance et l'utilisation de la propriété intellectuelle par les entreprises autochtones. Extrait de *L'enquête sur la propriété intellectuelle auprès des entreprises autochtones de 2019* : https://www.ccab.com/wp-content/uploads/2021/07/CCAB_french_FINAL_DIGITAL-ERG.pdf

Conseil canadien pour l'entreprise autochtone. (2022). *Enquête COVID-19 sur les entreprises autochtones.* Toronto, Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

Conseil canadien pour l'entreprise autochtone. (2022). *État de préparation et résilience : Cartographier les contours de l'écosystème des compétences et de l'emploi des Autochtones au Canada.* Toronto, Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Google Canada. (2022). Orientations numériques : Discussion sur les résultats de l'Enquête de Google Canada auprès des entreprises dirigées par des Autochtones. Extrait de Conseil canadien pour l'entreprise autochtone : https://www.ccab.com/wp-content/uploads/2023/01/digital_directions_french_FINAL-1.pdf

Conseil canadien pour l'entreprise autochtone. (2023). *Trading Nations: Supporting International Indigenous-to-Indigenous Trade Policy Development.* Toronto, Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada. (2023). *Adàwe: Les expériences d'exportation des entreprises autochtones.* Toronto et Ottawa.

Conseil canadien pour les partenariats public-privé. (2016). *P3's: Bridging the First Nations Infrastructure Gap.* Extrait de http://www.pppcouncil.ca/web/pdf/first_nations_p3_report.pdf

Conseil de gestion financière des Premières Nations. (Novembre 2022). *Le projet Feuille de route.* Extrait du chapitre 4 : Libérer le potentiel économique des Premières Nations : https://fnfmb.com/sites/default/files/2023-01/4_2023-01-17_le_projet_feuille_de_route_chapitre_quatre.pdf

Commission de développement économique des Premières Nations du Québec et du Labrador. (février 2022). Extrait de Comité permanent des affaires autochtones et du Nord : <https://www.ourcommons.ca/Content/Committee/441/INAN/Brief/BR11597740/br-external/FirstNationsOfQuebecAndLabradorEconomicDevelopmentCommission-10573918-e.pdf>



Département de l'Intérieur des États-Unis. (s.d.). *The Indian Arts and Crafts Act of 1990.* Extrait de <https://www.doi.gov/iacb/act>

Emploi et Développement social Canada. (2022). *Système de projection des professions au Canada : Sommaires industriels (2022-2031).* Ottawa, Gouvernement du Canada.

Exportation et Développement Canada. (31 juillet 2023). *Gagner la confiance des entreprises autochtones.* Extrait de Exportation et Développement Canada : <https://www.edc.ca/fr/article/building-relationships-with-indigenous-businesses.html>

Exportation et Développement Canada. (26 mai 2023). *Commerce inclusif.* Extrait de EDC : <https://www.edc.ca/fr/a-propos-de-nous/esg/societe/commerce-inclusif.html>

Exportation et Développement Canada. (s.d.). *Trois risques courants à éviter lorsque vous exportez.* Extrait de Banque de développement du Canada : <https://www.bdc.ca/fr/articles-outils/marketing-ventes-exportation/exportation/risques-courants-eviter-lorsque-vous-exportez>

FedEx. (6 octobre 2023). *2023 FedEx Rate Changes Overview.* Extrait de FedEx : <https://www.fedex.com/en-ca/rate-changes.html>

Girma, S., Greenaway, A. et Kneller, R. (2004). Does Exporting Increase Productivity? A Microeconomic Analysis of Matched Firms. *Review of International Economics*, 855-866.

Glover, F. (15 janvier 2020). *Traite des fourrures au Canada.* Extrait de Encyclopédie canadienne : <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/fr/article/fur-trade-in-canada-plain-language-summary>

Gouvernement du Canada. (17 novembre 2020). *Accords commerciaux internationaux et peuples autochtones : l'approche canadienne.* Extrait de <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/indigenous-peoples-peuples-autochtones/approach-approche.aspx?lang=fra>

Greenaway, D., Guariglia, A. et Kneller, R. (2007). Financial Factors and Exporting Decisions. *Journal of International Economics*, 377-395.

Hirsch, M. (2003). *Trading across time and space: Culture along the North American « Grease Trails » from a European perspective.* Kamloops (C.-B.), Collège universitaire Caribou.

Huynh, K. P., Petrunia, R. J., Rodrigue, J. et Steingress, W. (10 février 2023). *Exporting and Investment.* Banque du Canada. Extrait de : <https://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2023/02/swp2023-10.pdf>

Indigenous Corporate Training Inc. (24 septembre 2012). *Why it makes good business sense to hire aboriginal workers.* Extrait de <https://www.ictinc.ca/blog/why-it-makes-good-business-sense-to-hire-aboriginal-workers>

Lavesson, N. (2018). How does distance to urban centres influence necessity and opportunity-based firm start-ups? *Papers in Regional Science*, 1279-1303.

Liu, H. (2021). *Les résultats économiques associés à la numérisation au Canada au cours des 20 dernières années.* Ottawa, Statistique Canada. Extrait de https://epe.lac-bac.gc.ca/100/201/301/weekly-acquisitions_list-ef/2021/21-09/publications.gc.ca/collections/collection_2021/statcan/36-28-0001/CS36-28-0001-2021-2-1-fra.pdf





Mashford-Pringle, A., Skura, C., Yohathasan, T. et Stutz, S. (février 2021). *Ce que nous avons entendu : peuples autochtones & COVID-19* : rapport complémentaire de l'Agence de la santé publique du Canada. Extrait de Agence de la santé publique du Canada : <https://www.canada.ca/fr/sante-publique/organisation/publications/rapports-etat-sante-publique-canada-administrateur-chef-sante-publique/du-risque-resilience-approche-equite-covid-19/rapport-peuples-autochtones-covid-19.html>

Melvin, A. (27 octobre 2023). *Niveau de scolarité postsecondaire et résultats sur le marché du travail chez les peuples autochtones au Canada, résultats du Recensement de 2021.* Extrait de Statistique Canada : <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/75-006-x/2023001/article/00012-fra.htm>

Ministère de la Justice du Canada. (20 juillet 2023). *Mise en œuvre de la Loi sur la Déclaration des Nations Unies sur les droits des peuples autochtones.* Extrait de Gouvernement du Canada : <https://www.justice.gc.ca/fra/declaration/legislation.html>

Mundie, J. (30 décembre 2022). *Inaccessible, unreliable, unaffordable: The struggle to get internet in rural Canada.* Extrait du National Post : <https://nationalpost.com/feature/left-behind-internet-access-rural-canada>

Nation Métisse du Canada. (s.d.). *Êtes-vous Métis / Métisse??* Extrait de Citoyenneté avec la NMDC : <https://mnoc.ca/francais/registre/citoyennete/>

Nations Unies. (2007). *Déclaration des Nations Unies sur les droits des peuples autochtones.* Extrait de Nations Unies : https://www.un.org/development/desa/indigenouspeoples/wp-content/uploads/sites/19/2018/11/UNDRIP_F_web.pdf

Nguyen, N. H., Subhan, F. B., Williams, K. et Chan, C. B. (2020). *Barriers and Mitigating Strategies to Healthcare Access in Indigenous Communities of Canada: A Narrative Review.* Healthcare.

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). (21 janvier 2020). *Linking Indigenous Communities with Regional Development in Canada.* Extrait de Examens de l'OCDE des politiques rurales : https://www.oecd-library.org/urban-rural-and-regional-development/linking-indigenous-communities-with-regional-development-in-canada_fa0f60c6-en.

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). (2021). *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat 2021.* Paris, OCDE.

Rémillard, R. et Scholz, M. (2020). *L'accès aux capitaux des moyennes entreprises canadiennes axées sur la croissance.* Extrait de Gouvernement du Canada : <https://ised-isde.canada.ca/site/recherche-statistique-pme/fr/rapports-recherche/lacces-aux-capitaux-moyennes-entreprises-canadiennes-axe-es-croissance>



Ryzhkov, A. (26 septembre 2023). *Valuing Indigenous Art Market Businesses*. Extrait de *Fin Models Lab* : <https://finmodelslab.com/blogs/valuation/indigenous-art-market-valuation>

Services publics et approvisionnement Canada. (5 novembre 2019). *Améliorer la participation des répondants aux sondages téléphoniques*. Extrait de *Gouvernement du Canada* : https://publications.gc.ca/collections/collection_2011/tpsgc-pwgsc/P103-2-2007-fra.pdf

S&P Global. (4 avril 2022). *Container shipping: Supply chains will remain disrupted well into 2022*. Extrait de *S&P Global Market Intelligence* : <https://www.spglobal.com/marketintelligence/en/news-insights/research/container-shipping-supply-chains-will-remain-disrupted-well-into-2022>

Statistique Canada. (2021). *Financement ou crédit approuvé en raison de la pandémie de COVID-19, selon les caractéristiques de l'entreprise, premier trimestre 2021 (Table: 33-10-0320-01)*. Extrait de https://www150.statcan.gc.ca/t1/tbl1/fr/cv.action?pid=3310032001&request_locale=fr

Tran, T. (13 février 2023). *Tendances des exportations canadiennes en 2020, par taille*. Extrait de *Gouvernement du Canada* : <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/economist-economiste/analysis-analyse/trade-exporter-tendances-exportations.aspx?lang=fra>

Tran, T. (à paraître). *Survie des jeunes entreprises à l'exportation*. Ottawa : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada.

Trovato, F., Pedersen, A.-M., Lang, C. et Price, J. A. (31 octobre 2011). *Conditions économiques des peuples autochtones au Canada*. Extrait de *Encyclopédie du Canada* : <https://www.thecanadianencyclopedia.ca/fr/article/conditions-economiques-des-autochtones>

Vérificatrice générale du Canada. (2023). *La connectivité des régions rurales et éloignées*. Extrait de *Bureau du vérificateur général du Canada* : https://www.oag-bvg.gc.ca/internet/Francais/parl_oag_202303_02_f_44205.html





Annexe : Analyse économétrique

Section 1A : Description du modèle économétrique

La présente section explore les caractéristiques des entreprises qui sont associées aux obstacles à la croissance et aux obstacles à l'exportation. En identifiant des facteurs statistiquement significatifs, nous distinguons la relation entre les caractéristiques des entreprises et certains obstacles spécifiques à la croissance et à l'exportation.

Tout d'abord, nous étudions les probabilités qu'une entreprise signale des obstacles à la croissance à l'aide de plusieurs régressions logistiques indépendantes. Le modèle se présente sous la forme suivante :

$$\log\left(\frac{\Pr(\text{growthobs}_n = 1|X_i)}{(1 - \Pr(\text{growthobs}_n = 1|X_i))}\right) = \beta_0 + \beta_1 \text{Industry} + \beta_2 \text{SMESize} + \beta_3 \text{Community} + \beta_4 \text{VirtualSales} + \beta_m \text{Remoteness} + \beta_o \text{Exporter} + \varepsilon$$

Dans ce modèle, la variable dépendante, growthobs_n , est une variable binaire qui indique si une entreprise a signalé (1) un obstacle spécifique à sa croissance, ou non (0). Nous répétons ce modèle pour les onze obstacles à la croissance des entreprises identifiés dans l'enquête :

1. Infrastructures telles que l'électricité, l'eau et les routes
2. Accès fiable à Internet, à la téléphonie et aux autres technologies informatiques
3. Obstacles liés à la main-d'œuvre, comme la difficulté d'attirer des employés possédant les compétences ou les qualifications requises
4. Accès à des fonds propres ou à des capitaux
5. Accès au financement
6. Coût d'exploitation, comme les coûts des intrants
7. Fluctuations de la demande des clients
8. Concurrence
9. Conditions économiques générales
10. Politiques, règles et règlements gouvernementaux, y compris le droit fiscal
11. Accès à un soutien-conseil pour les entreprises

Dans un deuxième modèle, nous étudions les probabilités de signaler des obstacles à l'exportation à l'aide de plusieurs régressions logistiques indépendantes. Le modèle se présente sous la forme suivante :

$$\log\left(\frac{\Pr(\text{exportobs}_n = 1|X_i)}{(1 - \Pr(\text{exportobs}_n = 1|X_i))}\right) = \beta_0 + \beta_1 \text{Industry} + \beta_2 \text{SMESize} + \beta_3 \text{Community} + \beta_4 \text{VirtualSales} + \beta_m \text{Remoteness} + \varepsilon$$





Dans ce modèle, la variable dépendante, *exportobsn*, est une variable binaire qui indique si une entreprise exportatrice déclare rencontrer (1) un obstacle modéré ou majeur à l'exportation, ou non (0). Nous répétons ce modèle pour les sept obstacles à l'exportation suivants⁸⁴ :

1. Obstacles administratifs au Canada, tels que les règles, les règlements et les exigences juridiques
2. Obstacles logistiques tels que la distance à franchir pour rejoindre les clients, les coûts de transport ou les frais de courtage
3. Manque de financement ou insuffisance de trésorerie
4. Répercussions de la pandémie de COVID-19
5. Risque financier, comme l'allongement des délais de paiement ou le risque de non-paiement de la part de clients
6. Discrimination contre les entreprises autochtones
7. Emplacement ou éloignement de l'entreprise

Dans tous les modèles, nous incluons plusieurs variables de contrôle. Ainsi, nous contrôlons pour l'*Industrie*, qui représente par une variable catégorielle pour l'industrie dans laquelle l'entreprise exerce ses activités; *SMESize*, qui représente une variable catégorielle pour le nombre d'employés; *Communauté*, qui est une variable binaire indiquant si l'entreprise est située dans une communauté autochtone; *VirtualSales*, qui est une variable binaire indiquant si l'entreprise offre des ventes en ligne; et *Remoteness* qui est une variable catégorielle pour le niveau d'éloignement^{85,86}. Dans les modèles portant sur les obstacles à la croissance des entreprises, nous incluons une variable supplémentaire, *Exporter*, afin de déterminer si l'entreprise a exporté en 2020.

À noter que la variable *Exporter* est exclue des travaux économétriques sur les obstacles à l'exportation. Nous excluons cette variable car toutes les entreprises qui ont signalé des obstacles à l'exportation ont exporté.

Une autre distinction notable entre le modèle sur les obstacles à la croissance des entreprises et le modèle sur les obstacles à l'exportation est la taille de l'échantillon. La première série de régressions portant sur les obstacles à la croissance des entreprises comprend l'ensemble de l'échantillon de PME autochtones (exportatrices et non exportatrices). Cependant, comme le deuxième modèle met l'accent sur les obstacles à l'exportation, la taille de l'échantillon est limitée aux exportateurs expérimentés. Afin de conserver un échantillon plus important, nous incluons les PME ayant une expérience de l'exportation plutôt que de nous concentrer uniquement sur les exportateurs actuels.

84 Plusieurs obstacles inclus dans l'enquête sont omis de l'analyse économétrique en raison de préoccupations concernant les données manquantes et la petite taille de l'échantillon. Ce sont : les obstacles administratifs à l'extérieur du Canada, les obstacles frontaliers, la connaissance du marché, les questions de propriété intellectuelle, l'incertitude concernant les brevets ou les marques de commerce, l'incertitude quant à la façon de commencer à exporter.

85 Pour s'assurer que les industries aient une certaine variabilité pour l'analyse de régression logistique, les industries sont regroupées en catégories plus larges. Par conséquent, quatre nouveaux regroupements d'industries ont été créés : 1) *Services de gestion et autres services axés sur le savoir*, qui comprennent les services éducatifs, les finances et assurances, la gestion de sociétés et d'entreprises, les autres services (à l'exception de l'administration publique), l'immobilier et les services de location et de crédit-bail; 2) *Administration et fourniture de biens et services publics*, qui comprend le soutien administratif, les services de gestion des déchets et d'assainissement, l'industrie de l'information et l'industrie de la culture, l'administration publique et les services publics; 3) *Logistique et Industries lourdes en infrastructures*, qui comprend la construction, le commerce de gros et le transport et l'entreposage; et 4) *Industries axées sur les ressources*, qui comprend l'agriculture, la foresterie, la pêche et la chasse, ainsi que l'extraction minière, l'exploitation en carrière et l'extraction de pétrole et de gaz.

86 Dans notre analyse, la mesure de l'éloignement est dérivée de l'Indice d'éloignement de Statistique Canada. À l'aide de cet indice, trois catégories ont été créées : 0 – urbain, 1 – semi-éloigné et 2 – éloigné. Pour plus de renseignements sur l'Indice d'éloignement de Statistique Canada et sur la façon dont il est utilisé dans notre analyse, veuillez consulter le rapport Adawe.





Les tableaux 1.1A et 1.2A présentent les résultats de l'analyse statistique des obstacles à la croissance et à l'exportation, respectivement. Les résultats sont présentés sous forme de rapports de cotes, et les erreurs-types sont fournies entre parenthèses.

Un rapport de cotes égal à 1 indique que la caractéristique ou le facteur ne modifie pas la probabilité de signaler un obstacle, tandis qu'un rapport de cotes inférieur à 1 signifie que le facteur est associé à une probabilité plus faible de signaler un obstacle, et un rapport de cotes supérieur à 1 est associé à une probabilité plus élevée de signaler un obstacle.

Dans le tableau 1.1A, la colonne 1 représente les résultats pour la probabilité qu'une entreprise déclare que l'infrastructure constitue un obstacle à la croissance de l'entreprise. Chaque colonne suivante représente les chances qu'une PME autochtone rencontre un obstacle différent à la croissance de l'entreprise. Par ailleurs, chaque rangée donne un aperçu de la relation entre les caractéristiques de l'entreprise et un obstacle particulier à la croissance.

Ce format est repris dans le tableau 1.2A. Plus précisément, la colonne 1 représente la probabilité qu'une PME autochtone déclare que les obstacles administratifs au Canada constituent un obstacle modéré ou majeur à l'exportation. Chaque colonne suivante représente le modèle d'un obstacle différent à l'exportation.

Pour des statistiques sommaires sur le nombre d'observations par obstacle et par caractéristiques de l'entreprise, voir les sections 2.1A à 2.3A de l'annexe.



Tableau 1.1A : Résultats du modèle logistique de la probabilité de signaler des obstacles à la croissance des PME autochtones, exprimés en ratios de probabilités (où la variable dépendante est si l'entreprise a signalé un obstacle important à la croissance de l'entreprise)

	Infrastructure	I.T.	Travail	Fonds propres/ capital	Finance	Coûts des intrants
(Interception)	0,28*** (0,25)	0,33*** (0,23)	1,36 (0,23)	0,74 (0,23)	0,63* (0,23)	1,27 (0,23)
Industrie (base : services d'hébergement et de restauration)						
Commerce de détail	0,51** (0,24)	0,66* (0,22)	0,56* (0,23)	0,54** (0,22)	0,58* (0,23)	1,01 (0,22)
Administration et fourniture de biens	0,65 (0,28)	1,29 (0,26)	0,6* (0,26)	0,97 (0,26)	1,16 (0,25)	0,9 (0,26)
Industries fondées sur les ressources naturelles	0,63* (0,26)	0,89 (0,25)	0,92 (0,26)	1,13 (0,24)	1,34 (0,24)	1,22 (0,24)
Arts, spectacles et loisirs	0,43* (0,34)	0,76 (0,3)	0,92 (0,3)	0,73 (0,29)	0,93 (0,29)	1,22 (0,29)
Soins de santé et aide sociale	0,96 (0,29)	1,31 (0,28)	0,95 (0,3)	1,04 (0,28)	1,5 (0,28)	0,65 (0,28)
Industries lourdes, infrastructures et de logistique	0,51** (0,23)	0,77 (0,22)	0,9 (0,22)	0,98 (0,21)	1 (0,21)	1,41 (0,21)
Industries de la gestion et du savoir	0,93 (0,24)	1,31 (0,23)	0,77 (0,24)	1,05 (0,23)	1,3 (0,23)	0,79 (0,23)
Fabrication	0,94 (0,35)	0,89 (0,34)	0,83 (0,34)	0,42* (0,35)	0,86 (0,33)	0,77 (0,33)
Services professionnels, scientifiques et techniques	0,55* (0,31)	1,05 (0,27)	0,81 (0,28)	0,89 (0,27)	0,85 (0,27)	0,45** (0,27)
Taille de l'entreprise (base : 1 à 4 employés)						
5 à 19 employés	1,15 (0,15)	0,87 (0,14)	1,87*** (0,13)	0,95 (0,13)	1,03 (0,13)	1,27* (0,13)
20-99 employés	1,3 (0,18)	0,99 (0,16)	2,29*** (0,16)	0,82 (0,16)	0,76* (0,16)	1,38* (0,16)
100-499 employés	1,33 (0,33)	0,68 (0,32)	1,86* (0,32)	0,67 (0,32)	0,61 (0,31)	2,18* (0,33)
Autres caractéristiques de l'entreprise						
Au sein d'une communauté autochtone	1,64*** (0,13)	1,76*** (0,12)	1,11 (0,12)	1,18 (0,12)	1,28* (0,12)	0,71** (0,12)
Éloignement (base : urbaine)						
Semi-reliée	1,03 (0,17)	1,08 (0,15)	1,15 (0,15)	1,03 (0,15)	1,01 (0,14)	1,2 (0,15)
Éloignée	1,44* (0,17)	1,68** (0,16)	1,12 (0,16)	0,89 (0,15)	0,95 (0,15)	1,05 (0,15)
Ventes virtuelles	1,14 (0,14)	1,2 (0,13)	0,74* (0,13)	1,17 (0,13)	1,1 (0,13)	1,06 (0,13)
Exportatrice	0,85 (0,29)	1,38 (0,25)	1,04 (0,24)	1,76* (0,24)	1,18 (0,24)	1,67* (0,26)
Observations	1453	1453	1437	1407	1417	1407

suite à la page suivante...

Niveaux de signification en pourcentages : 0,1 % '****' 1 % '***' 5 % '**' 10 % '*'

Note : Les écarts types sont indiqués entre parenthèses.



Tableau 1.1A (suite): Résultats du modèle logistique sur la probabilité de signaler des obstacles à la croissance pour les PME autochtones, exprimés en ratios de probabilités (où la variable dépendante est si l'entreprise a signalé un obstacle important à sa croissance)

	Fluctuations de la demande	Compétition	Conditions économiques	Réglementation gouvernementale	Soutien aux entreprises
(Interception)	1,29 (0,22)	0,48** (0,24)	3,14*** (0,24)	0,7 (0,22)	0,09*** (0,31)
Industrie (base : services d'hébergement et de restauration)					
Commerce de détail	0,71 (0,21)	1,87** (0,23)	0,91 (0,23)	1,12 (0,22)	1,42 (0,28)
Administration et fourniture de biens	0,6* (0,26)	1,02 (0,27)	0,68 (0,27)	1,53 (0,26)	1,48 (0,33)
Industries fondées sur les ressources naturelles	1,41 (0,24)	2,24** (0,25)	0,83 (0,25)	2,04** (0,24)	1,3 (0,32)
Arts, spectacles et loisirs	0,77 (0,29)	0,9 (0,31)	1,43 (0,32)	0,85 (0,29)	1,15 (0,38)
Soins de santé et aide sociale	0,71 (0,28)	0,68 (0,32)	0,64 (0,29)	0,86 (0,28)	2,01* (0,34)
Industries lourdes, infrastructures et de logistique	0,95 (0,21)	2,46*** (0,22)	0,9 (0,22)	1,55* (0,21)	1,37 (0,28)
Industries de la gestion et du savoir	0,68* (0,22)	1,49* (0,24)	0,77 (0,24)	1,58* (0,23)	1,74* (0,29)
Fabrication	1,44 (0,33)	1,07 (0,34)	1,32 (0,37)	1,46 (0,32)	1,45 (0,42)
Services professionnels, scientifiques et techniques	0,94 (0,26)	1,86* (0,27)	0,57* (0,28)	1,04 (0,26)	1,51 (0,34)
Taille de l'entreprise (base : 1 à 4 employés)					
5 à 19 employés	1,12 (0,13)	1,13 (0,13)	1,02 (0,13)	1,21 (0,13)	1,27 (0,16)
20-99 employés	1,11 (0,16)	1,03 (0,16)	1,27 (0,16)	1,3* (0,16)	0,67* (0,21)
100-499 employés	0,76 (0,3)	1,44 (0,3)	1,27 (0,31)	0,96 (0,3)	0,67 (0,41)
Autres caractéristiques de l'entreprise					
Au sein d'une communauté autochtone	0,8* (0,11)	0,86 (0,12)	0,63*** (0,12)	0,69** (0,12)	1,52** (0,15)
Éloignement (base : urbaine)					
Semi-reliée	1,08 (0,14)	1,01 (0,15)	0,81 (0,15)	1,1 (0,14)	1,26 (0,19)
Éloignée	0,92 (0,15)	0,68* (0,16)	0,67* (0,16)	1,14 (0,15)	1,48* (0,2)
Ventes virtuelles	1,32* (0,13)	1,11 (0,13)	1,14 (0,13)	1,23 (0,13)	1,65*** (0,15)
Exportatrice	0,75 (0,24)	0,17 (0,25)	0,78 (0,25)	1,18 (0,24)	1,01 (0,29)
Observations	1427	1434	1408	1398	1411

Niveaux de signification en pourcentages : 0,1 % **** 1 % *** 5 % ** 10 % *

Note : Les écarts types sont indiqués entre parenthèses.





Tableau 1.2A : Résultats du modèle logistique de la probabilité de signaler des obstacles à l'exportation pour les PME autochtones, exprimés en ratios de probabilités (où la variable dépendante est si l'entreprise a signalé un obstacle modéré ou majeur à l'exportation)

	Administratif (national)	Logistique	Manque de financement/trésorerie	Impact de la COVID-19
(Interception)	0,48 (0,7)	0,38 (0,69)	0,7 (0,68)	3,33 (0,8)
Industrie (base : services d'hébergement et de restauration)				
Commerce de détail	0,43 (0,75)	0,9 (0,74)	0,89 (0,74)	0,49 (0,84)
Administration et fourniture de biens	0,48 (1,08)	3,11 (1,06)	0,51 (1,09)	0,63 (1,14)
Industries fondées sur les ressources naturelles	0,52 (0,74)	1,63 (0,72)	0,54 (0,74)	0,39 (0,83)
Arts, spectacles et loisirs	0,29* (0,72)	0,78 (0,69)	0,81 (0,69)	0,73 (0,83)
Soins de santé et aide sociale	0,24 (1,05)	0,37 (1,04)	0,68 (0,96)	0,18 (1,05)
Industries lourdes d'infrastructures et de logistique	0,74 (0,86)	0,99 (0,85)	1,33 (0,84)	1,27 (1,05)
Industries de la gestion et du savoir	0,57 (0,84)	0,52 (0,85)	0,55 (0,83)	0,43 (0,95)
Fabrication	0,24* (0,7)	1,93 (0,67)	0,36 (0,68)	0,45 (0,77)
Services professionnels, scientifiques et techniques	0,71 (0,77)	0,61 (0,79)	0,34 (0,82)	0,42 (0,85)
Taille de l'entreprise (base : 1 à 4 employés)				
5 à 19 employés	0,86 (0,38)	1,01 (0,37)	1 (0,37)	1,26 (0,38)
20-99 employés	1,45 (0,52)	1,53 (0,51)	0,73 (0,53)	1,46 (0,54)
100-499 employés	2,13 (0,78)	1,23 (0,75)	2,77 (0,78)	1,69 (0,81)
Autres caractéristiques de l'entreprise				
Au sein d'une communauté autochtone	1,77 (0,37)	2* (0,36)	1,89* (0,36)	2,77** (0,39)
Éloignement (base : urbaine)				
Semi-reliée	1,12 (0,42)	1,05 (0,39)	0,85 (0,4)	0,58 (0,41)
Éloignée	1,59 (0,47)	1,54 (0,46)	0,86 (0,47)	0,45 (0,5)
Ventes virtuelles	2,51* (0,41)	1,72 (0,38)	1,4 (0,39)	0,89 (0,4)
Observations	173	173	173	170

suite à la page suivante...

Niveaux de signification en pourcentages : 0,1 % **** 1 % *** 5 % ** 10 % *

Note : Les écarts types sont indiqués entre parenthèses.



Tableau 1.2A (suite) : Résultats du modèle logistique de la probabilité de signaler des obstacles à l'exportation pour les PME autochtones, exprimés en ratios de probabilités (où la variable dépendante est si l'entreprise a signalé un obstacle modéré ou majeur à l'exportation)

	Risque financier	Discrimination	Emplacement
(Interception)	0,21* (0,76)	0,2* (0,79)	0,08** (0,87)
Industrie (base : services d'hébergement et de restauration)			
Commerce de détail	2,27 (0,81)	1,17 (0,85)	0,85 (0,93)
Administration et fourniture de biens	2,06 (1,11)	0,93 (1,31)	4,53 (1,12)
Industries fondées sur les ressources naturelles	1,71 (0,77)	0,57 (0,9)	1,55 (0,83)
Arts, spectacles et loisirs	0,67 (0,8)	0,42 (0,84)	0,99 (0,84)
Soins de santé et aide sociale	0,46 (1,27)	0,99 (1,08)	0,76 (1,35)
Industries lourdes d'infrastructures et de logistique	3,47 (0,88)	0,75 (1,03)	0,42 (1,1)
Industries de la gestion et du savoir	0,84 (0,93)	1,6 (0,9)	0,76 (1,03)
Fabrication	2,17 (0,73)	1,52 (0,75)	0,96 (0,81)
Services professionnels, scientifiques et techniques	0,82 (0,91)	0,73 (0,93)	1,11 (0,96)
Taille de l'entreprise (base : 1 à 4 employés)			
5 à 19 employés	1,17 (0,4)	1,34 (0,42)	1,68 (0,48)
20-99 employés	1,98 (0,52)	0,53 (0,66)	4,32** (0,57)
100-499 employés	0,81 (0,81)	0,4 (1,14)	5,72* (0,83)
Autres caractéristiques de l'entreprise			
Au sein d'une communauté autochtone	2,31* (0,39)	3,22** (0,43)	1,51 (0,43)
Éloignement (base : urbaine)			
Semi-reliée	0,83 (0,42)	0,82 (0,47)	1,17 (0,52)
Éloignée	1,02 (0,49)	0,82 (0,54)	3,96* (0,54)
Ventes virtuelles	0,91 (0,41)	1,21 (0,45)	1,25 (0,46)
Observations	173	170	172

Niveaux de signification en pourcentages : 0,1 % **** 1 % *** 5 % ** 10 % *

Note : Les écarts types sont indiqués entre parenthèses.



Section 2A : Statistiques descriptives



**Tableau 2.1A : PME autochtones par obstacle
(nombre d'observations et pourcentage)⁸⁷**

Type d'obstacle	Ensemble des observations Nombre	Pas un obstacle		Un obstacle	
		Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants
Obstacle à la croissance des entreprises					
Infrastructure	1533	1131	73, 8	402	26, 2
Informatique fiable	1532	982	64, 1	550	35, 9
Travail	1515	527	34, 8	988	65, 2
Fonds propres	1479	865	58, 5	614	41, 5
Financement	1493	874	58, 5	619	41, 5
Coûts	1483	615	41, 5	868	58, 5
Fluctuations de la demande	1505	711	47, 2	794	52, 8
Concurrence	1511	916	60, 6	595	39, 4
Conditions économiques	1482	536	36, 2	946	63, 8
Réglementation gouvernementale	1473	742	50, 4	731	49, 6
Soutien aux entreprises	1485	1188	80, 0	297	20, 0
Obstacle à l'exportation					
Administratif (national)	183	117	63, 9	66	36, 1
Logistique	183	96	52, 5	87	47, 5
Financement	182	110	60, 4	72	39, 6
COVID-19	180	63	35, 0	117	65, 0
Risque financier	182	123	67, 6	59	32, 4
Discrimination	180	139	77, 2	41	22, 8
Emplacement	182	133	73, 1	49	26, 9

⁸⁷ Veuillez noter que les fréquences indiquées dans les statistiques descriptives diffère des pourcentages figurant dans le texte rapport. Cela est dû à des écarts dans l'échantillon utilisé et à l'application des pondérations de l'enquête aux chiffres présentés dans le texte du rapport.

Tableau 2.2A : PME autochtones selon les obstacles à la croissance et les caractéristiques de l'entreprise (nombre d'observations et pourcentage)

Caractère de l'entreprise	Total		Infrastructure			
	Nombre	% du total	Pas un obstacle		Un obstacle	
			Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants
Industrie	1527		1125		398	
Services d'hébergement et de restauration	163	10,7	107	65,5	56	34,4
Commerce de détail	235	15,4	181	77,4	53	22,6
Administration et fourniture de biens	129	7,9	88	73,9	31	26,1
Industries fondées sur les ressources naturelles	160	10,5	121	75,6	39	24,4
Arts, spectacles et loisirs	86	5,6	68	79,1	18	20,9
Soins de santé et aide sociale	99	6,5	61	62,2	37	37,8
Industries lourdes, infrastructures et logistique	300	19,6	236	78,9	63	21,1
Industries de la gestion et du savoir	197	12,9	135	68,5	62	31,5
Fabrication	61	4,0	44	72,1	17	27,9
Services professionnels, scientifiques et techniques	106	6,9	84	79,2	22	20,8
Taille de l'entreprise	1537		1131		402	
1-4 employés	467	30,4	362	77,7	104	22,3
5 à 19 employés	681	44,3	499	73,5	180	26,5
20-99 employés	332	21,6	231	69,8	100	30,2
100-499 employés	57	3,7	39	68,4	18	31,6
Emplacement au sein de la communauté autochtone	1527		1124		399	
Au sein de la communauté autochtone	662	43,4	526	79,5	136	20,5
Hors de la communauté autochtone	865	56,6	598	69,5	263	30,5
Éloignement	1526		1124		398	
Urbaine	345	22,6	268	77,7	77	22,3
Semi-reliée	619	40,6	474	76,9	142	23,1
Éloignée	562	36,8	382	68,1	179	31,9
Ventes virtuelles	1486		1101		381	
Offre des ventes virtuelles	1058	71,2	788	74,6	269	25,4
Pas de ventes virtuelles	428	28,8	313	73,6	112	26,4
Exportatrice	1537		1131		402	
Pas exportatrice	1436	93,4	1052	73,5	380	26,5
Exportatrice	101	6,6	79	78,2	22	21,8

suite à la page suivante...

Tableau 2.2A (suite) : PME autochtones selon les obstacles à la croissance et les caractéristiques de l'entreprise (nombre d'observations et pourcentage)

Caractère de l'entreprise	Informatique fiable				Travail			
	Pas un obstacle		Un obstacle		Pas un obstacle		Un obstacle	
	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants
Industrie	977		545		525		980	
Services d'hébergement et de restauration	100	61,3	63	38,7	51	31,7	110	68,3
Commerce de détail	162	69,2	72	30,8	96	41,9	133	58,1
Administration et fourniture de biens	67	56,3	52	43,7	47	39,5	72	60,5
Industries fondées sur les ressources naturelles	106	66,7	53	33,3	46	29,1	112	70,9
Arts, spectacles et loisirs	57	66,3	29	33,7	29	34,5	55	65,5
Soins de santé et aide sociale	52	53,1	46	46,9	27	27,6	71	72,4
Industries lourdes, infrastructures et logistique	211	70,3	89	29,7	95	32,1	201	67,9
Industries de la gestion et du savoir	113	57,7	83	42,3	71	36,4	124	63,6
Fabrication	41	67,2	20	32,8	23	37,7	38	62,3
Services professionnels, scientifiques et techniques	68	64,2	38	35,8	40	38,5	64	61,5
Taille de l'entreprise	982		550		527		988	
1-4 employés	296	63,7	169	36,3	211	46,4	244	53,6
5 à 19 employés	446	65,6	234	34,4	212	31,5	460	68,5
20-99 employés	202	61,2	128	38,8	87	26,2	245	68,5
100-499 employés	38	66,7	19	33,3	17	30,4	39	69,6
Emplacement au sein de la communauté autochtone	977		545		525		980	
Au sein de la communauté autochtone	473	71,8	186	28,2	240	37,0	409	63,0
Hors de la communauté autochtone	504	58,4	359	41,6	285	33,3	571	66,7
Éloignement	979		542		523		981	
Urbaine	239	69,5	105	30,5	126	37,1	214	62,9
Semi-reliée	423	68,6	194	31,4	210	34,5	398	65,5
Éloignée	317	56,6	243	43,4	187	33,6	369	66,4
Ventes virtuelles	960		522		510		956	
Offre des ventes virtuelles	696	66,0	359	34,0	335	32,1	710	67,9
Pas de ventes virtuelles	264	61,8	163	38,2	175	41,6	246	58,4
Exportatrice	982		550		527		988	
Pas exportatrice	918	64,2	513	35,8	485	34,3	930	65,7
Exportatrice	64	63,4	37	36,6	42	42,0	58	58,0

suite à la page suivante...

Tableau 2.2A (suite) : PME autochtones selon les obstacles à la croissance et les caractéristiques de l'entreprise (nombre d'observations et pourcentage)

Caractère de l'entreprise	Accès à des fonds propres/capitaux				Financement			
	Pas un obstacle		Un obstacle		Pas un obstacle		Un obstacle	
	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants
Industrie	859		611		870		614	
Services d'hébergement et de restauration	86	56,2	67	43,8	92	59,0	64	41,0
Commerce de détail	154	68,4	71	31,6	156	70,0	67	30,0
Administration et fourniture de biens	66	56,9	50	43,1	67	56,3	52	43,7
Industries fondées sur les ressources naturelles	85	54,1	72	45,9	85	54,1	72	45,9
Arts, spectacles et loisirs	50	60,2	33	39,8	51	60,0	34	40,0
Soins de santé et aide sociale	51	54,8	42	45,2	47	49,0	49	51,0
Industries lourdes, infrastructures et logistique	164	56,7	125	43,3	171	58,6	121	41,4
Industries de la gestion et du savoir	103	54,2	87	45,8	101	52,6	91	47,4
Fabrication	41	68,3	19	31,7	36	60,0	24	40,0
Services professionnels, scientifiques et techniques	59	56,7	45	43,3	64	61,5	40	38,5
Taille de l'entreprise	865		614		874		614	
1-4 employés	253	56,1	198	43,9	264	57,1	198	42,9
5 à 19 employés	383	58,1	276	41,9	372	57,4	276	42,6
20-99 employés	194	61,4	122	38,6	201	62,2	122	37,8
100-499 employés	35	66,0	18	34,0	37	67,3	18	32,7
Emplacement au sein de la communauté autochtone	857		612		868		615	
Au sein de la communauté autochtone	371	58,3	265	41,7	389	60,2	257	39,8
Hors de la communauté autochtone	486	58,3	347	41,7	479	57,2	358	42,8
Éloignement	858		611		866		616	
Urbaine	192	57,8	140	42,2	196	58,3	140	41,7
Semi-reliée	339	56,8	258	43,2	346	57,9	252	42,1
Éloignée	327	60,6	213	39,4	324	59,1	224	40,9
Ventes virtuelles	850		585		852		594	
Offre des ventes virtuelles	616	60,2	407	39,8	607	59,1	420	40,9
Pas de ventes virtuelles	234	56,8	178	43,2	245	58,5	174	41,5
Exportatrice	865		614		874		619	
Pas exportatrice	816	59,1	565	40,9	817	58,6	577	41,4
Exportatrice	49	50,0	49	50,0	57	57,6	42	42,4

suite à la page suivante...



Tableau 2.2A (suite) : PME autochtones selon les obstacles à la croissance et les caractéristiques de l'entreprise (nombre d'observations et pourcentage)

Caractère de l'entreprise	Coûts				Fluctuations de la demande			
	Pas un obstacle		Un obstacle		Pas un obstacle		Un obstacle	
	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants
Industrie	610		864		706		789	
Services d'hébergement et de restauration	66	42,3	90	57,7	68	43,0	90	57,0
Commerce de détail	93	41,2	133	58,8	122	52,8	109	47,2
Administration et fourniture de biens	51	44,0	65	56,0	66	56,4	51	43,6
Industries fondées sur les ressources naturelles	53	33,8	104	66,2	59	37,1	100	62,9
Arts, spectacles et loisirs	32	38,1	52	61,9	40	48,8	42	51,2
Soins de santé et aide sociale	47	51,6	44	48,4	50	53,2	44	46,8
Industries lourdes, infrastructures et logistique	97	32,8	199	67,2	132	44,7	163	55,3
Industries de la gestion et du savoir	85	45,9	100	54,1	100	52,1	92	47,9
Fabrication	24	40,7	35	59,3	21	34,4	40	65,6
Services professionnels, scientifiques et techniques	62	59,6	42	40,4	48	45,3	58	54,7
Taille de l'entreprise	615		868		711		794	
1-4 employés	207	45,9	244	54,1	216	47,5	239	52,5
5 à 19 employés	266	40,4	393	59,6	310	46,3	360	53,7
20-99 employés	125	39,3	193	60,7	153	47,4	170	52,6
100-499 employés	17	30,9	38	69,1	32	56,1	25	43,9
Emplacement au sein de la communauté autochtone	609		864		707		788	
Au sein de la communauté autochtone	236	36,6	408	63,4	281	43,0	373	57,0
Hors de la communauté autochtone	373	45,0	456	55,0	426	50,7	415	49,3
Éloignement	609		864		704		790	
Urbaine	144	43,6	186	56,4	158	46,5	182	53,5
Semi-reliée	230	38,5	368	61,5	272	44,8	335	55,2
Éloignée	235	43,1	310	56,9	274	50,1	273	49,9
Ventes virtuelles	596		838		690		766	
Offre des ventes virtuelles	427	41,9	591	58,1	505	48,8	530	51,2
Pas de ventes virtuelles	169	40,6	247	59,4	185	43,9	236	56,1
Exportatrice	615		868		711		794	
Pas exportatrice	583	42,0	804	58,0	665	47,3	740	52,7
Exportatrice	32	33,3	64	66,7	46	46,0	54	54,0

suite à la page suivante...





Tableau 2.2A (suite) : PME autochtones selon les obstacles à la croissance et les caractéristiques de l'entreprise (nombre d'observations et pourcentage)

Caractère de l'entreprise	Concurrence				Conditions économiques			
	Pas un obstacle		Un obstacle		Pas un obstacle		Un obstacle	
	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants
Industrie	911		590		532		941	
Services d'hébergement et de restauration	113	70,6	47	29,4	52	34,0	101	66,0
Commerce de détail	132	57,1	99	42,9	85	37,6	141	62,4
Administration et fourniture de biens	85	71,4	34	28,6	49	41,5	69	58,5
Industries fondées sur les ressources naturelles	81	51,9	75	48,1	56	35,9	100	64,1
Arts, spectacles et loisirs	63	73,3	23	26,7	22	26,2	62	73,8
Soins de santé et aide sociale	73	78,5	20	21,5	39	41,9	54	58,1
Industries lourdes, infrastructures et logistique	147	49,7	149	50,3	98	33,8	192	66,2
Industries de la gestion et du savoir	118	61,1	75	38,9	71	37,4	119	62,6
Fabrication	42	68,9	19	31,1	15	25,0	45	75,0
Services professionnels, scientifiques et techniques	57	53,8	49	46,2	45	43,7	58	56,3
Taille de l'entreprise	916		595		536		946	
1-4 employés	286	62,3	173	37,7	165	36,7	285	63,3
5 à 19 employés	392	58,6	277	41,4	243	37,1	412	62,9
20-99 employés	206	63,0	121	37,0	107	33,4	213	66,6
100-499 employés	32	57,1	24	42,9	21	36,8	36	63,2
Emplacement au sein de la communauté autochtone	908		593		533		940	
Au sein de la communauté autochtone	365	56,2	285	43,8	191	29,9	448	70,1
Hors de la communauté autochtone	543	63,8	308	36,2	342	41,0	492	59,0
Éloignement	906		594		533		939	
Urbaine	195	57,4	145	42,6	103	30,7	233	69,3
Semi-reliée	339	55,9	267	44,1	207	35,0	385	65,0
Éloignée	372	67,1	182	32,9	223	41,0	321	59,0
Ventes virtuelles	884		766		518		916	
Offre des ventes virtuelles	626	54,2	530	45,8	383	37,4	642	62,6
Pas de ventes virtuelles	258	52,2	236	47,8	135	33,0	274	67,0
Exportatrice	916		794		536		946	
Pas exportatrice	850	53,5	740	46,5	504	36,4	879	63,6
Exportatrice	66	55,0	54	45,0	32	32,3	67	67,7

suite à la page suivante...

Tableau 2.2A (suite) : PME autochtones selon les obstacles à la croissance et les caractéristiques de l'entreprise (nombre d'observations et pourcentage)⁸⁸



Caractère de l'entreprise	Réglementation gouvernementale				Soutien aux entreprises			
	Pas un obstacle		Un obstacle		Pas un obstacle		Un obstacle	
	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants
Industrie	734		729		1182		296	
Services d'hébergement et de restauration	87	56,1	68	43,9	130	83,3	26	16,7
Commerce de détail	122	54,7	101	45,3	179	78,2	50	21,8
Administration et fourniture de biens	56	48,7	59	51,3	95	80,5	23	19,5
Industries fondées sur les ressources naturelles	60	38,7	95	61,3	130	82,8	27	17,2
Arts, spectacles et loisirs	51	61,4	32	38,6	67	80,7	16	19,3
Soins de santé et aide sociale	58	63,0	34	37	72	75,8	23	24,2
Industries lourdes, infrastructures et logistique	132	46,2	154	53,8	231	81,1	54	18,9
Industries de la gestion et du savoir	85	45,2	103	54,8	146	77,2	43	22,8
Fabrication	26	43,3	34	56,7	48	80,0	12	20,0
Services professionnels, scientifiques et techniques	57	53,8	49	46,2	84	79,2	22	20,8
Taille de l'entreprise	742		731		1188		297	
1-4 employés	236	52,9	210	47,1	361	80,4	88	19,6
5 à 19 employés	320	48,9	334	51,1	506	76,8	153	23,2
20-99 employés	155	48,9	162	51,1	273	85,0	48	15,0
100-499 employés	31	55,4	25	44,6	48	85,7	8	14,3
Emplacement au sein de la communauté autochtone	738		725		1181		295	
Au sein de la communauté autochtone	283	44,1	359	55,9	529	83,0	108	17,0
Hors de la communauté autochtone	455	55,4	366	44,6	652	77,7	187	22,3
Éloignement	733		730		1180		295	
Urbaine	172	50,9	166	49,1	273	83,7	53	16,3
Semi-reliée	288	48,5	306	51,5	485	80,6	117	19,4
Éloignée	273	51,4	258	48,6	422	77,1	125	22,9
Ventes virtuelles	718		708		1151		285	
Offre des ventes virtuelles	522	51,3	496	48,7	837	82,1	182	17,9
Pas de ventes virtuelles	196	48,0	212	52,0	314	75,3	103	24,7
Exportatrice	742		731		1188		297	
Pas exportatrice	697	50,7	678	49,3	1110	80,1	276	19,9
Exportatrice	45	45,9	53	54,1	78	78,8	21	21,2

⁸⁸ Veuillez noter que la somme des réponses oui et non pour chaque obstacle n'est pas égale au nombre total de réponses pour chaque obstacle dans le tableau 2.1A. Cela est dû à des données manquantes dans diverses catégories. À noter également que les chiffres indiqués dans ce tableau diffèrent de ceux présentés dans la Section 1.2 À propos des données car l'ensemble de données original de l'Enquête auprès des entreprises autochtones a été fusionné avec les données de l'indice d'éloignement de Statistique Canada à partir des codes postaux. Les entreprises sans code postal ont donc été traitées comme des données manquantes et ont été retirées de l'ensemble de données aux fins de l'analyse économétrique.



Tableau 2.3A : PME autochtones selon les obstacles à l'exportation et les caractéristiques de l'entreprise (nombre d'observations et pourcentage)

Caractéristiques de l'entreprise	Total		Administratif (national)			
			Pas un obstacle		Un obstacle	
	Nombre	% du total	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants
Industrie	1527		115		66	
Services d'hébergement et de restauration	163	10,7	6	42,9	8	57,1
Commerce de détail	235	15,4	13	59,1	9	40,9
Administration et fourniture de biens	120	7,9	5	71,4	2	28,6
Industries axées sur les ressources naturelles	160	10,5	13	61,9	8	38,1
Arts, spectacles et loisirs	86	5,6	19	63,3	11	36,7
Soins de santé et assistance sociale	99	6,5	5	71,4	2	28,6
Industries lourdes, infrastructures et logistique	300	19,6	7	58,3	5	41,7
Industries de la gestion et du savoir	197	12,9	7	58,3	5	41,7
Fabrication	61	4,0	28	75,7	9	24,3
Services professionnels, scientifiques et techniques	106	6,9	12	63,2	7	36,8
Taille de l'entreprise	1537		117		66	
1-4 employés	467	30,4	48	63,2	28	36,8
5 à 19 employés	681	44,3	46	68,7	21	31,3
20-99 employés	332	21,6	17	58,6	12	41,4
100-499 employés	57	3,7	6	54,5	5	45,5
Emplacement au sein d'une communauté autochtone	1527		116		66	
Au sein d'une communauté autochtone	662	43,4	75	70,1	32	29,9
Hors d'une communauté autochtone	865	56,6	41	54,7	34	45,3
Éloignement	1526		115		66	
Urbaine	345	22,6	44	72,1	17	27,9
Semi-reliée	619	40,6	47	65,3	25	34,7
Éloignée	562	36,8	24	50,0	24	50,0
Ventes virtuelles	1486		112		64	
Offre des ventes virtuelles	1058	71,2	51	71,8	20	28,2
Pas de ventes virtuelles	428	28,8	61	58,1	44	41,9
suite à la page suivante, . .						





Tableau 2.3A (suite) : PME autochtones selon les obstacles à l'exportation et les caractéristiques de l'entreprise (nombre d'observations et pourcentage)

Caractéristiques de l'entreprise	Logistique				Financement			
	Pas un obstacle		Un obstacle		Pas un obstacle		Un obstacle	
	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants
Industrie	94		87		109		72	
Services d'hébergement et de restauration	7	50,0	7	50,0	7	50,0	7	50,0
Commerce de détail	12	54,5	10	45,5	11	50,0	11	50,0
Administration et fourniture de biens	2	28,6	5	71,4	4	57,1	3	42,9
Industries axées sur les ressources naturelles	9	42,9	12	57,1	14	66,7	7	33,3
Arts, spectacles et loisirs	17	56,7	13	43,3	15	50,0	15	50,0
Soins de santé et assistance sociale	5	71,4	2	28,6	4	57,1	3	42,9
Industries lourdes, infrastructures et logistique	6	50,0	6	50,0	6	50,0	6	50,0
Industries de la gestion et du savoir	8	66,7	4	33,3	8	66,7	4	33,3
Fabrication	14	37,8	23	62,2	26	70,3	11	29,7
Services professionnels, scientifiques et techniques	14	73,7	5	26,3	14	73,7	5	26,3
Taille de l'entreprise	96		87		110		72	
1-4 employés	42	55,3	34	44,7	45	59,2	31	40,8
5 à 19 employés	36	53,7	31	46,3	41	61,2	26	38,8
20-99 employés	13	44,8	16	55,2	20	69,0	9	31,0
100-499 employés	5	45,5	6	54,5	4	40,0	6	60,0
Emplacement au sein d'une communauté autochtone	96		86		110		71	
Au sein d'une communauté autochtone	64	59,8	43	40,2	73	68,2	34	31,8
Hors d'une communauté autochtone	32	42,7	43	57,3	37	50,0	37	50,0
Éloignement	95		86		109	180	71	120
Urbaine	36	59,0	25	41,0	38	63,3	22	36,7
Semi-reliée	39	54,2	33	45,8	45	62,5	27	37,5
Éloignée	20	41,7	28	58,3	26	54,2	22	45,8
Ventes virtuelles	92		84		108		68	
Offre des ventes virtuelles	41	57,7	30	42,3	47	66,2	24	33,8
Pas de ventes virtuelles	51	48,6	54	51,4	61	58,1	44	41,9

suite à la page suivante, , ,





Tableau 2.3A (suite) : PME autochtones selon les obstacles à l'exportation et les caractéristiques de l'entreprise (nombre d'observations et pourcentage)

Caractéristiques de l'entreprise	COVID-19				Risque financier			
	Pas un obstacle		Un obstacle		Pas un obstacle		Un obstacle	
	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants
Industrie	62		116		122		58	
Services d'hébergement et de restauration	3	21,4	11	78,6	10	71,4	4	28,6
Commerce de détail	9	40,9	13	59,1	14	63,6	8	36,4
Administration et fourniture de biens	2	28,6	5	71,4	4	57,1	3	42,9
Industries axées sur les ressources naturelles	8	40,0	12	60,0	13	61,9	8	38,1
Arts, spectacles et loisirs	8	26,7	22	73,3	23	79,3	6	20,7
Soins de santé et assistance sociale	4	57,1	3	42,9	6	85,7	1	14,3
Industries lourdes, infrastructures et logistique	2	16,7	10	83,3	6	50,0	6	50,0
Industries de la gestion et du savoir	4	40,0	6	60,0	9	75,0	3	25,0
Fabrication	14	37,8	23	62,2	22	59,5	15	40,5
Services professionnels, scientifiques et techniques	8	42,1	11	57,9	15	78,9	4	21,1
Taille de l'entreprise	63		117		63		117	
1-4 employés	29	38,7	46	61,3	29	38,7	46	61,3
5 à 19 employés	22	33,3	44	66,7	22	33,3	44	66,7
20-99 employés	9	32,1	19	67,9	9	32,1	19	67,9
100-499 employés	3	27,3	8	72,7	3	27,3	8	72,7
Emplacement au sein d'une communauté autochtone	63		116		123		58	
Au sein d'une communauté autochtone	45	42,9	60	57,1	80	74,8	27	25,2
Hors d'une communauté autochtone	18	24,3	56	75,7	43	58,1	31	41,9
Éloignement	62		116		122		58	
Urbaine	18	29,5	43	70,5	41	67,2	20	32,8
Semi-reliée	29	41,4	41	58,6	51	70,8	21	29,2
Éloignée	15	31,9	32	68,1	30	63,8	17	36,2
Ventes virtuelles	63		110		121		55	
Offre des ventes virtuelles	23	33,8	45	66,2	47	66,2	24	33,8
Pas de ventes virtuelles	40	38,1	65	61,9	74	70,5	31	29,5

suite à la page suivante, . . .



Tableau 2.3A (suite) : PME autochtones selon les obstacles à l'exportation et les caractéristiques de l'entreprise (nombre d'observations et pourcentage)⁸⁹

Caractéristiques de l'entreprise	Discrimination				Emplacement			
	Pas un obstacle		Un obstacle		Pas un obstacle		Un obstacle	
	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants	Nombre	% des répondants
Industrie	137		41		132		48	
Services d'hébergement et de restauration	10	71,4	4	28,6	10	71,4	4	28,6
Commerce de détail	14	70,0	6	30,0	18	81,8	4	18,2
Administration et fourniture de biens	6	85,7	1	14,3	3	42,9	4	57,1
Industries axées sur les ressources naturelles	18	85,7	3	14,3	13	61,9	8	38,1
Arts, spectacles et loisirs	25	83,3	5	16,7	21	70,0	9	30,0
Soins de santé et assistance sociale	5	71,4	2	28,6	5	83,3	1	16,7
Industries lourdes, infrastructures et logistique	10	83,3	2	16,7	9	75,0	3	25,0
Industries de la gestion et du savoir	8	66,7	4	33,3	9	75,0	3	25,0
Fabrication	25	69,4	11	30,6	29	78,4	8	21,6
Services professionnels, scientifiques et techniques	16	84,2	3	15,8	15	78,9	4	21,1
Taille de l'entreprise	139		41		133		49	
1-4 employés	57	75,0	19	25,0	64	84,2	12	15,8
5 à 19 employés	47	73,4	17	26,6	48	73,8	17	26,2
20-99 employés	25	86,2	4	13,8	17	56,7	13	43,3
100-499 employés	10	90,9	1	9,1	4	36,4	7	63,6
Emplacement au sein d'une communauté autochtone	138		41		132		49	
Au sein d'une communauté autochtone	87	83,7	17	16,3	83	78,3	23	21,7
Hors d'une communauté autochtone	51	68,0	24	32,0	49	65,3	26	34,7
Éloignement	137		41		132		48	
Urbaine	46	76,7	14	23,3	49	81,7	11	18,3
Semi-reliée	55	78,6	15	21,4	58	81,7	13	18,3
Éloignée	36	75,0	12	25,0	25	51,0	24	49,0
Ventes virtuelles	133		40		132		43	
Offre des ventes virtuelles	58	81,7	13	18,3	53	74,6	18	25,4
Pas de ventes virtuelles	75	73,5	27	26,5	79	76,0	25	24,0

⁸⁹ Ibidem



Tableau 2.4A Obstacles à la croissance des entreprises selon l'identité du propriétaire

Obstacles à la croissance des entreprises	PME appartenant à des Premières Nations (%)	PME appartenant à des Métis (%)	PME appartenant à des Inuits (%)
Accès au financement	41, 6	35, 5	33, 7
Accès à des fonds propres ou à des capitaux	42, 8	36, 4	29, 6
Attirer des employés possédant les compétences ou les qualifications requises	62, 0	60, 3	64, 3
Concurrence	34, 9	41, 3	23, 9
Fluctuations de la demande des clients	47, 7	55, 1	40, 1
Accès à un soutien-conseil aux entreprises	21, 0	16, 5	21, 3
Coût d'exploitation, comme le coût des intrants	49, 6	62, 9	44, 0
Conditions économiques générales	60, 8	69, 9	51, 4
Politiques, règles et règlements gouvernementaux, y compris le droit fiscal	44, 6	60, 5	41, 4
Accès fiable à Internet, au téléphone et à d'autres technologies de l'information	36, 8	34, 2	58, 2
Autres infrastructures telles que l'électricité, l'eau et les routes	26, 8	18, 0	40, 5

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





Tableau 2.5A : Politiques et mesures de soutien au commerce jugées très utiles à l'exportation selon l'identité du propriétaire (parmi les entreprises ayant de l'expérience à l'exportation ou qui indiquent leur intention d'exporter)

Politiques et mesures de soutien commerciales jugées très utiles à l'exportation	PME appartenant à des membres des Premières Nations (%)	PME appartenant à des Métis (%)	PME appartenant à des Inuits (%)
Politiques commerciales			
Renforcement de la protection de la propriété intellectuelle pour les savoirs traditionnels ou les expressions culturelles telles que les œuvres d'art et les récits	47, 8	30, 1	53, 3
Simplification des procédures douanières	52, 3	63, 1	42, 6
Facilité d'obtention d'un passeport, d'un visa ou de la libre circulation des personnes à travers les frontières	45, 6	47, 1	41, 2
Normes harmonisées pour les produits canadiens vendus hors du Canada	30, 1	33, 2	39, 7
Tarifs réduits	40, 5	42, 8	29, 8
Accès accru aux marchés publics étrangers	37, 7	54, 7	35, 7
Soutiens au commerce			
Aide à l'élaboration d'un plan d'exportation	47, 1	42, 1	8, 9
Aide à l'élaboration d'un plan de commercialisation	42, 0	33, 6	52, 0
Sources de financement disponibles	50, 5	42, 8	51, 5
Aide pour accéder au financement disponible	57, 0	41, 9	54, 9
Informations sur les marchés à prospecter	42, 9	43, 4	29, 7
Présentations à des clients potentiels	64, 3	55, 0	43, 1
Liens avec des clients ou des partenaires autochtones dans le monde entier	64, 4	66, 5	35, 6
Liens avec des entreprises et des partenaires internationaux	56, 2	40, 3	39, 6
Liens avec des organismes gouvernementaux à l'extérieur du Canada	37, 6	42, 5	33, 9
Mentor pour aider à guider l'entreprise	40, 1	30, 2	29, 0

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

