

This document is also available in English under the title:
2023 Canada's State of Trade—Inclusive Trade

Sauf avis contraire, le contenu de ce document peut, sans frais ni autre permission, être reproduit en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit à des fins personnelles ou publiques, mais non à des fins commerciales. La reproduction et la distribution à des fins commerciales sont interdites sans la permission écrite d'Affaires mondiales Canada.

Renseignements :

Affaires mondiales Canada
125, promenade Sussex
Ottawa ON K1A 0G2
Canada

Téléphone :
1-800-267-8376 (sans frais au Canada)
613-944-4000 (dans la région de la capitale nationale et à l'extérieur du Canada)

Si vous êtes sourd ou malentendant, ou si vous avez un trouble de la parole et utilisez un téléscripteur, vous pouvez accéder au service ATS de 9 h à 17 h, heure de l'Est, en composant le numéro 613-944-9136 (au Canada seulement).

Site Web : www.international.gc.ca
Courriel : info@international.gc.ca

© Sa Majesté le Roi du chef du Canada, représentée par la ministre de la Promotion des exportations, du Commerce international et du Développement économique, 2023

No de catalogue : FR2-8F-PDF

Message de la ministre

C'est un honneur pour moi de présenter le Point sur le commerce du Canada 2023 au nom du gouvernement du Canada.

Malgré les défis qui se sont posés au cours de l'année, le commerce canadien a de nouveau marqué des sommets en 2022. Le rapport de cette année met en relief l'approche inclusive du Canada en matière de commerce, les progrès que nous avons accomplis et les résultats qui en découlent. Alors que nous poursuivons sur cette lancée, nous reconnaissons que le commerce est à son mieux lorsque tous et chacun en profitent.

Même avec l'invasion illégale et injustifiée de l'Ukraine par la Russie l'an dernier, qui a provoqué une terrible crise humanitaire et déclenché des ondes de choc économiques dans le monde entier, le commerce international est demeuré résilient. Le Canada continue de défendre et de promouvoir un commerce fondé sur des règles, qui procure confiance et prévisibilité à ses entreprises.

Tant les exportations que les importations ont enregistré des niveaux records, le commerce bilatéral des biens et des services du Canada atteignant près de 1,9 billion \$ en 2022. Tout au long de l'année, les pressions sur les chaînes d'approvisionnement se sont atténuées, engendrant des possibilités accrues d'investissement dans la fabrication de véhicules, entre autres secteurs. En outre, le commerce des services a dépassé ses niveaux d'avant la pandémie, ce qui a permis au tourisme et aux transports de connaître une forte croissance.

Avec cet élan positif, nous maintenons notre engagement à diversifier le commerce et à créer plus de débouchés pour les entreprises canadiennes – y compris celles appartenant à des femmes, des entrepreneurs noirs et d'autres entrepreneurs racialisés, des peuples autochtones, des membres de la communauté 2ELGBTQI+ et des jeunes – de bénéficier du commerce international. Prenons l'exemple de la Stratégie indo-pacifique, qui a reçu un soutien dans le budget de 2023.



Cette stratégie aidera les Canadiens et les entreprises à tirer parti de notre engagement dans la région qui connaît la croissance la plus rapide au monde. Elle créera de bons emplois et des occasions de commerce inclusif des deux côtés du Pacifique.

Le Point sur le commerce 2023 fait part de nos dernières recherches et de notre compréhension de la façon dont les petites et moyennes entreprises (PME), les femmes, les peuples autochtones et d'autres groupes s'engagent dans le commerce international. Cette compréhension guide nos politiques commerciales et façonne les mesures de soutien personnalisés que nous offrons par l'entremise de notre Service des délégués commerciaux. Alors que notre reprise économique se poursuit – et que notre résilience économique augmente – il est essentiel de veiller à ce que tous et chacun puissent bénéficier d'une économie canadienne plus forte, plus durable et plus sûre. C'est pourquoi notre gouvernement continuera de créer des possibilités qui ouvrent des portes aux Canadiens et aux entreprises canadiennes partout dans le monde.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Mary Ng'.

L'honorable Mary Ng

Ministre de la Promotion des exportations,
du Commerce international
et du Développement économique

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE.....	2
---------------	---

PARTIE 1	5
-----------------------	----------

BILAN DE 2022

PARTIE 1 : VUE D'ENSEMBLE.....	6
--------------------------------	---

1.1 INTRODUCTION	8
------------------------	---

1.2 LE CONTEXTE MONDIAL	9
-------------------------------	---

1.3 LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE DU CANADA.....	13
--	----

1.4 FAITS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE DU CANADA.....	19
--	----

1.5 PERFORMANCE DU CANADA AU CHAPITRE DE L'INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER	34
--	----

PARTIE 2	39
-----------------------	-----------

LE COMMERCE INCLUSIF

PARTIE 2 : VUE D'ENSEMBLE	40
---------------------------------	----

2.1 INTRODUCTION ET MOTIVATION	42
--------------------------------------	----

2.2 LES PETITS ET MOYENS EXPORTATEURS TIENNENT LEUR RANG	49
--	----

2.3 IMPACT DE LA POLITIQUE COMMERCIALE SUR LA MAIN-D'ŒUVRE FÉMININE	63
---	----

2.4 LES FEMMES QUI EXPORTENT – COMPRENDRE LES RÉUSSITES ET LES DÉFIS	70
--	----

2.5 ENTENDRE LES EXPORTATEURS AUTOCHTONES	86
---	----

BIBLIOGRAPHIE.....	97
--------------------	----

SOMMAIRE

Les économies mondiale et canadienne ont continué de s'adapter aux réalités de la COVID-19, tandis que de nouveaux défis sont apparus en 2022. L'année a commencé avec la variante Omicron, qui a continué de freiner la progression vers une réouverture complète de nombreuses économies, affectant plus particulièrement la Chine. Le mois de février 2022 a apporté de nouvelles turbulences alors que la Russie a lancé son invasion illégale de l'Ukraine. Cette guerre a provoqué une immense tragédie humaine et fait surgir des défis économiques, notamment une flambée des prix des produits de base. Ces facteurs ont alimenté une hausse de l'inflation dans le monde, qui a atteint un point culminant en 2022. En revanche, des événements positifs – notamment l'administration continue des vaccins contre la COVID-19, la réouverture des frontières, l'atténuation des problèmes des chaînes d'approvisionnement et une forte demande – ont contribué à soutenir l'économie mondiale. Néanmoins, le ralentissement a été généralisé. Les économies avancées, les marchés émergents et les économies en développement ont vu leur croissance fléchir à 2,7 % et 4,0 %, respectivement, en 2022. **Dans l'ensemble, la croissance économique mondiale a progressé de 3,5 % en 2022, après le rebond de 6,3 % observé en 2021.**

Au Canada, la croissance économique a suivi la cadence du reste du monde. **L'économie canadienne a progressé de 3,4 % en 2022**, mais l'expansion a pris fin et l'économie a commencé à se contracter au dernier trimestre, sous l'effet d'une hausse de l'inflation qui a touché les secteurs sensibles aux taux d'intérêt. En effet, la Banque du Canada a relevé son taux directeur à 4,25 % à la fin de 2022 en réponse à une inflation annuelle moyenne qui a atteint un sommet en 40 ans.

Parallèlement, la robustesse du marché du travail – avec un taux de chômage à son plus bas niveau en plus de 45 ans – a soutenu les dépenses de consommation tout au long de 2022.

Les industries de services du Canada ont connu une croissance plus rapide en 2022, à 3,7 %, que les industries de biens, à 3,4 %. La croissance des services a été principalement attribuable aux services professionnels et techniques et aux industries en contact avec le public, comme les services d'hébergement et de restauration, qui ont bénéficié de la levée des restrictions liées à la COVID-19. La croissance des industries de biens a été généralisée, le secteur manufacturier ayant fait la plus forte contribution à la croissance, alors que les défis liés aux chaînes d'approvisionnement causés par la pandémie et les pénuries de semi-conducteurs se sont atténués.

Sous l'effet de la flambée des prix des produits de base et de la solide performance économique des États-Unis, le commerce canadien a battu des records pour la deuxième année d'affilée. **Les exportations de biens et de services du Canada ont bondi de 21,2 % pour atteindre 940,4 milliards \$ en 2022.** En partie à cause de la guerre en Ukraine, les prix des produits de base ont grimpé en flèche, de sorte que les ressources canadiennes ont représenté plus des trois quarts de l'expansion des exportations de biens. Dans l'ensemble, les hausses de prix ont été le moteur de la progression des exportations de biens et, dans une moindre mesure, des importations de biens, en 2022. La levée des restrictions liées à la COVID-19 a contribué à l'expansion des exportations de services, notamment les services de voyage. Néanmoins, ces derniers restent sous leurs niveaux d'avant la pandémie.

Les importations canadiennes de biens et de services ont progressé de 20,5 % pour atteindre 936,2 milliards \$ en 2022. L'avancée des biens de consommation, des produits énergétiques et des véhicules a mené la croissance des importations de biens, tandis que les services de voyage ont dominé l'expansion des importations de services.

Les flux bilatéraux d'investissements internationaux du Canada ont ralenti en 2022, après une reprise importante en 2021. Les flux d'investissement direct au Canada se sont contractés de 21,5 %, tandis que les investissements directs canadiens à l'étranger ont reculé de 15,8 %. Les flux d'investissement canadiens ont suivi les tendances générales de l'investissement dans le monde en 2022. Néanmoins, les flux d'investissements entrants et sortants sont restés supérieurs à leurs niveaux moyens observés au cours de la décennie qui a précédé la pandémie (2010-2019).

Le Canada est une nation commerçante, et les échanges apportent de nombreux avantages aux entreprises, aux travailleurs et aux consommateurs. Cependant, on ne peut tenir pour acquis que ces avantages profiteront automatiquement à tous et chacun. **Le Point sur le commerce 2023 présente des recherches sur le commerce inclusif effectuées par le Bureau de l'économiste en chef (BEC).** La recherche sur le commerce inclusif vise à comprendre comment les femmes, les Autochtones et les autres personnes racialisées, les jeunes, les personnes 2ELGBTQI+ et les petites et moyennes entreprises (PME) bénéficient du commerce et de l'investissement. L'accent est mis sur l'identification des défis et des stratégies de réussite pour les groupes sous-représentés dans le mouvement de mondialisation afin d'éclairer



les politiques et les programmes conçus pour que tous aient la possibilité de bénéficier des échanges internationaux du Canada.

Les recherches du BEC font ressortir les progrès du Canada sur le front du commerce inclusif.

Les PME canadiennes étaient plus susceptibles d'exporter en 2020 (12,1 %) qu'il y a dix ans (10,4 %), et la part de leurs recettes provenant des ventes à l'exportation a augmenté. Au cours de la même période, les PME appartenant à des femmes ont plus que doublé leur probabilité d'exporter, qui est passée de 5,0 % à 10,4 %. Les travaux récents du BEC menés en partenariat avec le Conseil canadien pour le commerce autochtone montrent que les PME appartenant à des Autochtones ciblent fortement les marchés mondiaux, et que les PME appartenant à des femmes autochtones ont tendance à exporter à des taux similaires à ceux des PME appartenant à des hommes autochtones.

Un autre volet de la stratégie commerciale inclusive du Canada porte sur l'évaluation quantitative des éléments inclusifs d'un accord commercial. Le BEC procède à cette analyse avant et après la mise en œuvre d'une politique commerciale. La modélisation économique réalisée avant les négociations révèle **un gain positif net pour les travailleurs, y compris les femmes, associé à la mise en œuvre des accords de libre-échange**. L'analyse de la première année d'application de l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP) montre que les PME canadiennes ont haussé leurs exportations de biens passibles de droits vers les nouveaux marchés du PTPGP de 12,3 %, tandis que les PME affichant une forte croissance des exportations ont augmenté leur embauche féminine de 11,4 %.

Bien que la participation accrue des groupes sous-représentés au commerce soit synonyme de progrès significatifs, nous savons que des lacunes subsistent. Par exemple, les PME, en particulier les PME appartenant à des Autochtones, sont sous-représentées parmi les entreprises exportatrices, et les PME appartenant à des femmes sont moins axées sur l'exportation. Les recherches du BEC ont **identifié des défis spécifiques** auxquels sont confrontés chacun de ces groupes, allant d'un manque de connaissance du marché pour les femmes à des difficultés d'accès au financement et à un manque d'infrastructure numérique et physique pour les entrepreneurs autochtones.

Fait important, la recherche du BEC a également permis de découvrir des facteurs habilitants et des stratégies efficaces. Par exemple, **les PME qui utilisent le commerce électronique sont 13,1 % plus susceptibles d'exporter**, avec un effet encore plus marqué pour les PME appartenant à des femmes (Sekkel et Wang, à paraître). Les ventes virtuelles sont également importantes pour les PME appartenant à des Autochtones et sont associées à une multiplication par six des chances d'exporter. (Conseil canadien pour le commerce autochtone et Affaires mondiales Canada, 2023).

Grâce à cette meilleure compréhension, **Affaires mondiales Canada aide les groupes sous-représentés à participer pleinement au commerce international** en continuant de veiller à ce que les accords commerciaux reflètent précisément les besoins de ces groupes, en offrant des programmes personnalisés par l'entremise de son Service des délégués commerciaux et en travaillant à l'échelle du gouvernement pour élaborer des politiques et des programmes fondés sur des données probantes pour ces groupes. Ce travail reconnaît qu'**une approche commerciale inclusive n'est pas un jeu à somme nulle**. La participation accrue d'un plus grand nombre de groupes au commerce engendre plus de **possibilités économiques et plus de prospérité pour tous les Canadiens**.

PARTIE 1

BILAN DE 2022



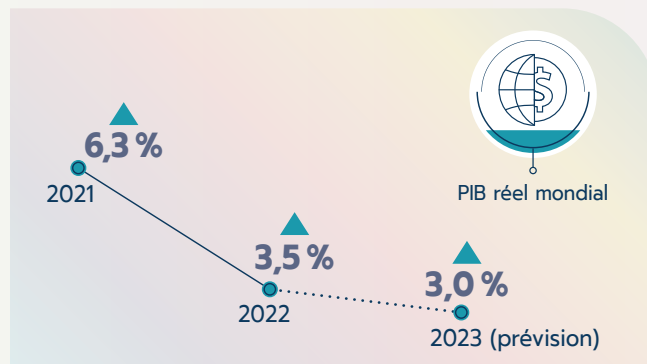


La croissance économique mondiale a ralenti en 2022 dans un contexte marqué par les vagues successives de COVID-19, la guerre en Ukraine et la hausse de l'inflation et des taux d'intérêt – la croissance ralentira encore en 2023.

- La croissance mondiale ralentit :** Alors que l'inflation mondiale atteignait son plus haut niveau en dix ans, la croissance économique a ralenti à **2,7 %** dans les économies avancées et à **4,0 %** dans les marchés émergents et les économies en développement en 2022.

Le Fonds monétaire international s'attend à ce que la croissance mondiale ralentisse de **3,5 %** en 2022 à **3,0 %** en 2023.
- Le commerce tient bon :** En volume, le commerce mondial des marchandises (hausse de **2,7 %**) s'est mieux comporté que prévu en 2022, mais sa croissance a ralenti vers la fin de l'année, plombée par les vagues de COVID-19, la guerre en Ukraine, les prix élevés des produits de base et le resserrement de la politique monétaire.

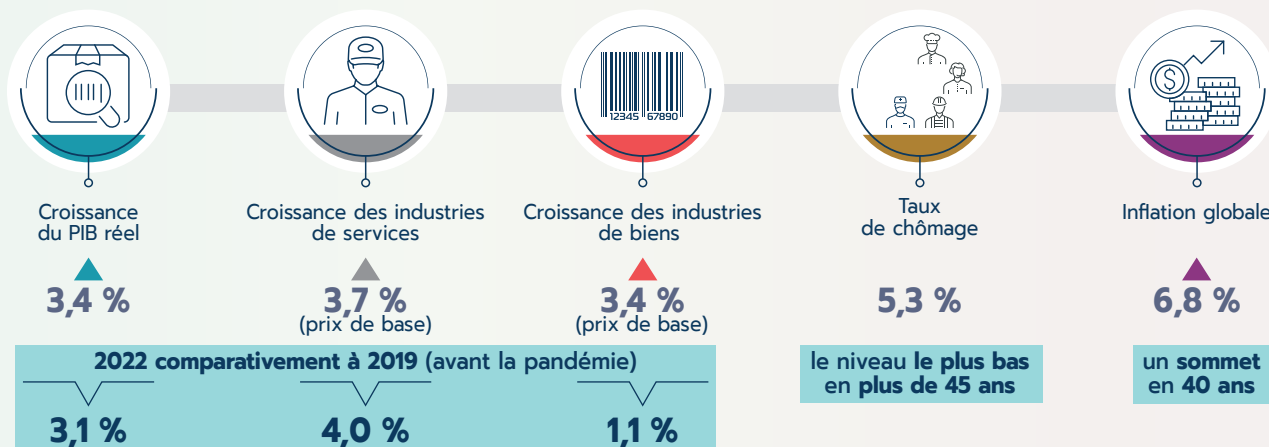
PIB réel mondial



La performance économique du Canada a été robuste en 2022, progressant de 3,4 % – parmi les pays du G7, le Canada a connu la deuxième plus forte reprise après le choc de la pandémie.

- Les services ont dominé la croissance :** Les industries de services, stimulées par l'élimination des restrictions liées à la COVID-19, ont mené la croissance de l'économie canadienne en 2022, avec une expansion de **3,7 %**.
- La croissance des biens se poursuit :** La croissance dans les industries de biens (**3,4 %**) a été robuste en 2022, soutenue notamment par l'atténuation des difficultés liées aux chaînes d'approvisionnement et les prix élevés des produits de base.
- Marchés du travail tendus :** Le marché du travail canadien était historiquement serré en 2022, avec un faible taux de chômage (**5,3 %**) et des niveaux élevés d'emploi et de postes vacants.
- Inflation record :** En 2022, l'inflation a atteint son plus haut niveau en 40 ans, à **6,8 %**. Cela a amené la Banque du Canada à relever son taux cible à **4,25 %**, le niveau le plus élevé en près de 15 ans.

Le Canada en 2022



Les exportations et les importations canadiennes ont touché des sommets – le commerce bilatéral des biens et des services a atteint près de 1,9 billion \$ en 2022. Le Canada est à nouveau sur la bonne voie pour atteindre ses objectifs de diversification des exportations.

- **Commerce record** : Principalement sous l’effet des produits énergétiques, les exportations canadiennes de biens et de services ont bondi de **21,2 %** en 2022. Parallèlement, les importations de biens et de services ont augmenté de **20,5 %**.

Avec l’élimination des restrictions liées à la COVID-19 au Canada en 2022, les exportations et les importations de services ont dépassé leurs niveaux de 2019, alors que les exportations et les importations de biens l’avaient déjà fait l’année précédente.

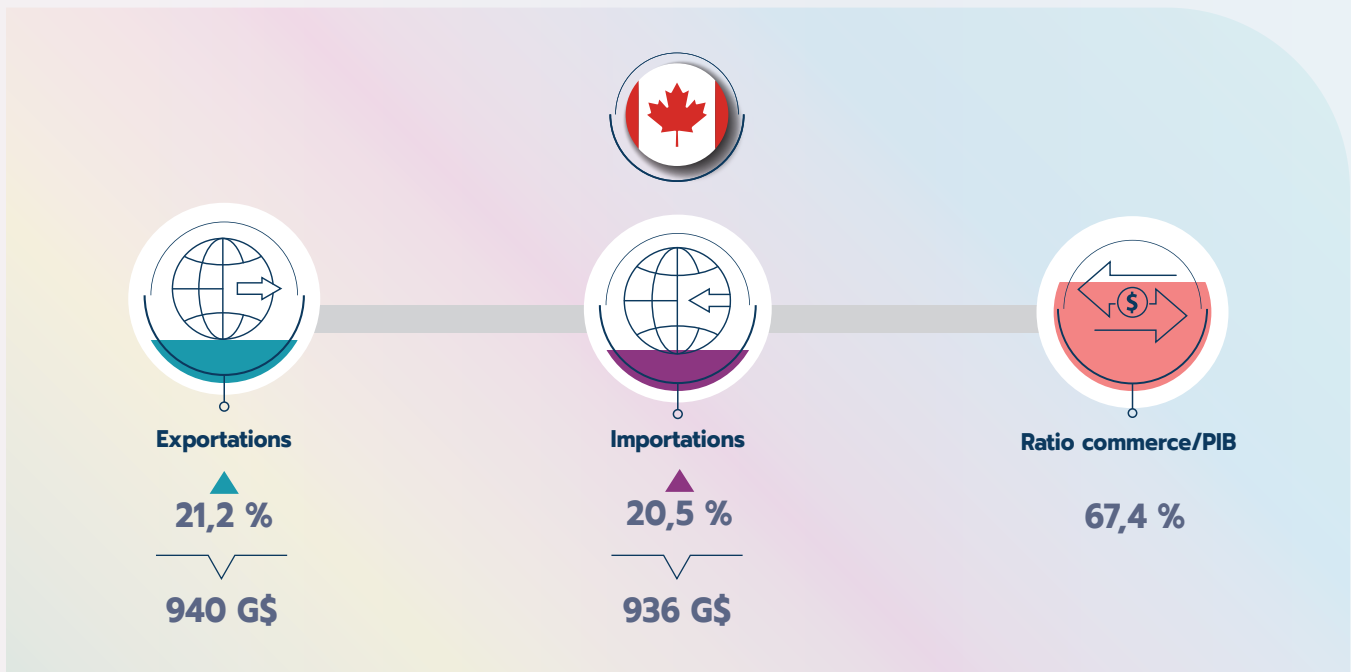
- **Les échanges avec la Russie s’effondrent** : En réaction à la guerre en Ukraine, le Canada a imposé des sanctions sur le commerce avec la Russie, ce qui a entraîné une baisse importante des exportations annuelles de marchandises (**-67,2 %**) vers ce pays et des importations (**-64,5 %**) en provenance de celui-ci en 2022.

- **L’investissement ralentit** : Les flux bilatéraux d’investissements internationaux du Canada ont reculé en 2022. Le commerce et le transport ont dominé la contraction de l’investissement à l’étranger, tandis que les baisses dans les secteurs des autres industries, de la fabrication, et de l’énergie et des mines ont été à l’origine de la contraction de l’investissement au Canada.

Néanmoins, les entrées et les sorties d’investissements internationaux restent supérieures à leur moyenne historique d’avant la pandémie (2010-2019).

- **Ralentissement en 2023** : Les défis qui sont apparus en 2022 devraient freiner la croissance globale en 2023, et le commerce et l’investissement canadiens suivront vraisemblablement la même tendance.

Le commerce des biens et services du Canada bat des records en 2022 et le ratio du commerce au PIB a atteint un sommet en 16 ans



Sources: PIB mondial (Fonds monétaire international, juillet 2023) ; volumes du commerce mondial (Organisation mondiale du commerce); données économiques canadiennes (Statistique Canada); données sur le commerce canadien (Statistique Canada, sur la base de la balance des paiements).

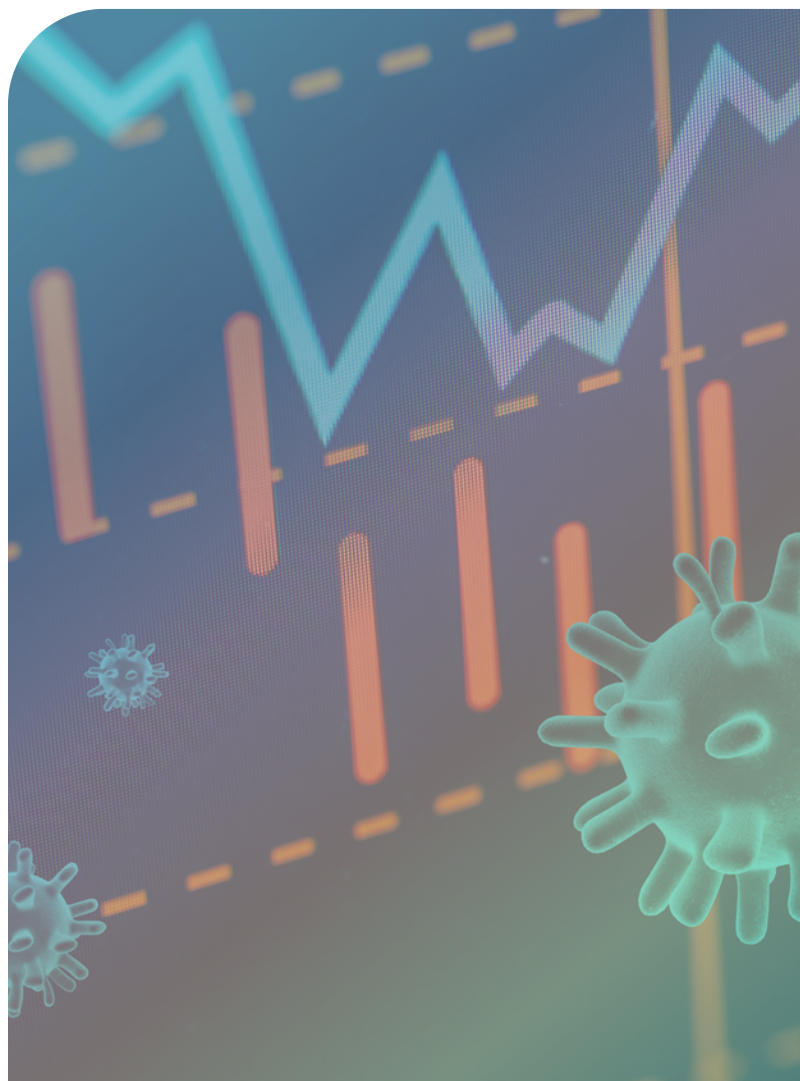
1.1

Introduction



Au cours de l'année 2022, la plupart des pays ont levé les dernières mesures de santé publique mises en place pour freiner la propagation de la COVID-19. Cela a contribué à stimuler la croissance dans les secteurs les plus durement touchés par la pandémie, tout comme l'atténuation des défis liés aux chaînes d'approvisionnement. Mais simultanément, les prix des biens et des services ont grimpé en flèche en 2022, et l'invasion de l'Ukraine par la Russie en février 2022 a marqué de manière décourageante le déclenchement du plus important conflit armé en Europe depuis la Seconde Guerre mondiale. La guerre a déjà engendré des coûts incalculables et continue de faire rage. En bref, deux événements ont marqué simultanément l'année 2022 : l'un est la poursuite de la reprise économique et l'autre, l'apparition de défis macroéconomiques et géopolitiques croissants.

Bien que l'année ait débuté sur une note optimiste devant la solide croissance économique, elle s'est terminée sur des attentes généralisées de récession dans les économies avancées et des prévisions de ralentissement de la croissance mondiale. Dans la partie 1 du rapport *Le point sur le commerce 2023*, nous revenons sur les événements qui ont marqué les économies mondiale et canadienne en 2022, en mettant l'accent sur les tendances du commerce et de l'investissement.



1.2

Contexte global



Plusieurs développements positifs ont soutenu la croissance mondiale en 2022. Un nombre grandissant de doses de vaccin ont été administrées tout au long de l'année, contribuant à sauver des vies et à renforcer la confiance dans la sécurité des activités en personne. La plupart des pays ont également supprimé ou assoupli leurs restrictions liées à la COVID-19, qui avaient entravé les services en personne et dans les voyages au cours des deux années précédentes, amorçant une reprise dans plusieurs industries. En outre, les problèmes de chaînes d'approvisionnement qui ont culminé à la fin de 2021, notamment la pénurie de semi-conducteurs, se sont atténués en 2022, ce qui a alimenté la croissance dans des industries comme la fabrication de véhicules.

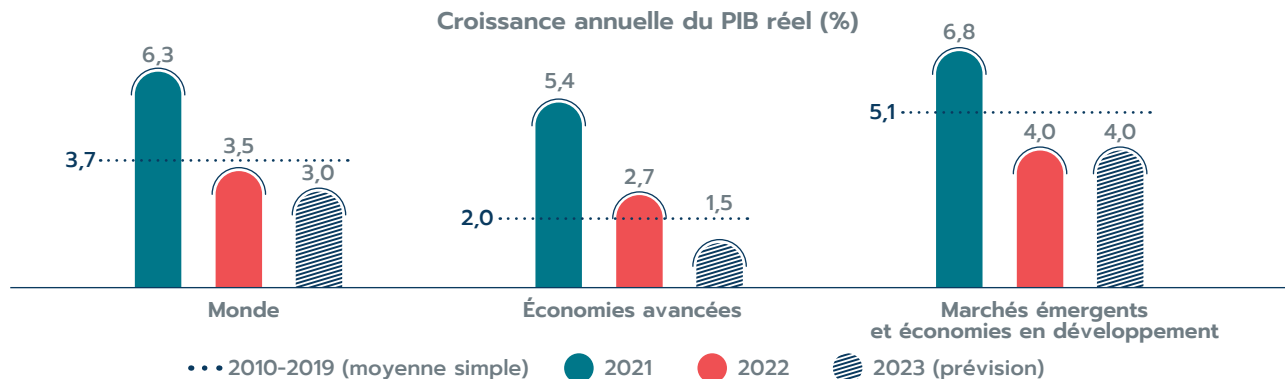
Malheureusement, les facteurs entravant la croissance mondiale ont dominé ceux qui la soutiennent en 2022. Deux mois seulement après le début de l'année, la Russie a envahi l'Ukraine, dévastant la vie de millions de personnes et freinant l'activité économique mondiale. De plus, le variant Omicron de la COVID-19 a limité la croissance des marchés avancés et émergents en début d'année. En Chine, les fermetures continues ont ralenti la croissance économique durant toute l'année. Mais le facteur

peut-être le plus important en 2022 est que les marchés avancés et émergents ont connu une inflation parmi les plus élevées depuis des décennies. Par rapport à l'estimation du Fonds monétaire international (FMI) de l'inflation moyenne au cours de la décennie ayant précédé la pandémie (2010-2019), l'inflation dans les économies avancées et dans les marchés émergents et les économies en développement a été près de cinq fois et de deux fois plus élevée, respectivement, en 2022. En réponse au niveau record d'inflation, les banques centrales partout dans le monde ont commencé à resserrer rapidement leur politique monétaire.

Dans l'ensemble, l'économie mondiale a crû de 3,5 % en 2022, ce qui est légèrement inférieur à la croissance annuelle moyenne de 3,7 % estimée par le FMI pour la période 2010-2019 et sensiblement en-deçà de la croissance de 4,4 % prévue par l'organisme dans son rapport de janvier 2022. Tant les économies avancées que les marchés émergents ont contribué au ralentissement. Les économies avancées ont crû à un rythme de 2,7 % en 2022, contre 5,4 % en 2021, tandis que les marchés émergents ont progressé de 4,0 % en 2022, comparativement à 6,8 % en 2021 (Figure 1.1).

FIGURE 1.1

La croissance économique a ralenti dans les économies avancées et les marchés émergents



Source : FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*, juillet 2023. Récupéré le 30 juillet 2023. Calculs du BEC.

1.2 CONTEXTE GLOBAL

Dans les économies avancées, la croissance dans la zone euro (3,5 %) a surpris à la hausse, affichant un taux légèrement supérieur à la moyenne en 2022. Malgré les défis posés par la guerre en Ukraine, la consommation privée et l'investissement en capital fixe ont continué à progresser dans la région, bien qu'avec une certaine perte de vitesse au cours du second semestre de l'année, les prix élevés de l'énergie et les répercussions de la guerre ayant fait leur ravages. L'économie américaine a fortement ralenti en 2022 par rapport à 2021, avec une croissance de seulement 2,1 %, l'inflation et le resserrement des conditions financières ayant annulé les effets positifs de marchés du travail robustes et de fortes dépenses de consommation. Enfin, l'inflation, la contraction des investissements et la faiblesse des exportations ont pesé sur la croissance économique du Japon, qui a ralenti à 1,0 % en 2022.

Du côté des marchés émergents, la poursuite des confinements liés à la COVID-19 pendant une grande partie de l'année et les défis du marché immobilier ont freiné la croissance en Chine. L'année 2022 a marqué la première fois en plus de 40 ans que l'économie chinoise a progressé

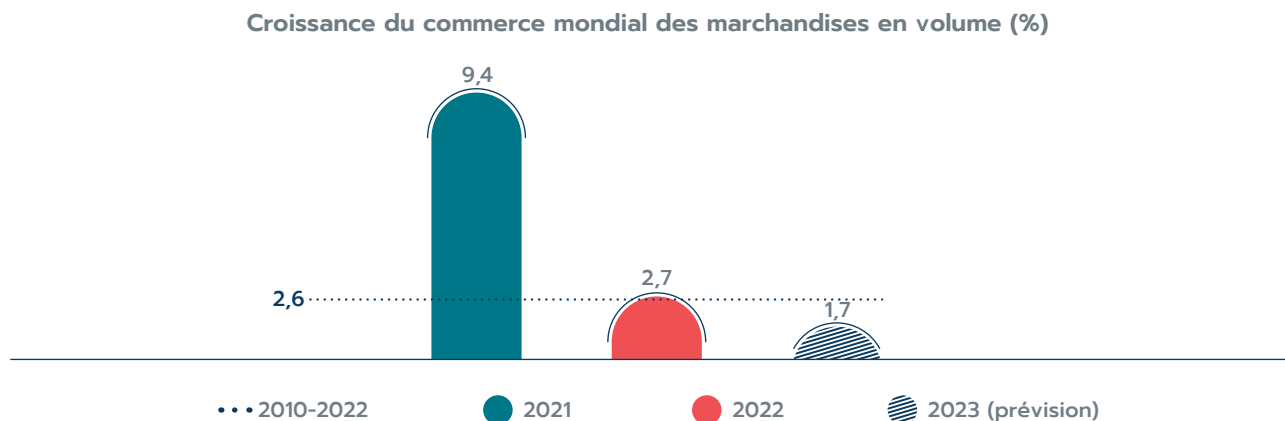
à un rythme plus lent que la moyenne mondiale. Les conditions financières tendues dans le monde et l'augmentation du coût des biens et des services, en particulier pour l'énergie et l'alimentation, ont généralement pesé sur la croissance des autres marchés émergents et des économies en développement. La vigueur des prix de l'énergie a soutenu une croissance économique élevée pendant des décennies dans les pays exportateurs d'énergie, comme le Koweït et l'Arabie saoudite, tout en ralentissant la croissance des marchés qui sont importateurs nets d'énergie, comme l'Inde et le Mexique.

COMMERCE MONDIAL ET INVESTISSEMENT

Le commerce mondial s'est avéré résilient devant les défis qui ont marqué 2022. En volume, les échanges de marchandises ont augmenté de 2,7 % dans le monde en 2022 (Figure 1.2), ce qui correspond à peu près à l'estimation de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) de la croissance du commerce entre 2010 et 2019, et assez proche de sa prévision d'avril 2022. Des dépenses plus fortes que prévu dans plusieurs économies avancées, l'atténuation des problèmes des chaînes d'approvisionnement et le succès des

FIGURE 1.2

La croissance du commerce mondial en volume se poursuit régulièrement en dépit des défis macroéconomiques et géopolitiques



Source : Organisation mondiale du commerce, avril 2023. Récupéré le 6 avril 2023. Calculs du BEC.

1.2 CONTEXTE GLOBAL

pays à trouver d'autres fournisseurs pour les biens touchés par la guerre (p. ex., le gaz, les céréales, le blé) ont tous contribué à prévenir une décélération plus rapide du commerce en 2022 (OMC, 2023). La croissance du volume des échanges a été nettement plus lente au dernier trimestre de l'année, parce que les répercussions de la guerre en Ukraine, les prix élevés des matières premières (voir l'encadré 1.2), les éclosions continues de COVID-19 et le resserrement de la politique monétaire ont agi de concert.

À l'instar du commerce mondial, l'investissement mondial semble avoir globalement résisté en 2022, mais a montré des signes de difficulté au second semestre. Les données préliminaires de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) montrent que les investissements entièrement nouveaux ont légèrement augmenté à la fin de l'année, tandis que les fusions et acquisitions transfrontalières (FA) se sont légèrement contractées. Dans un contexte de hausse des taux d'intérêt et d'incertitude sur les marchés financiers, les ventes mondiales par fusions et acquisitions ont reculé d'environ 6,0 %; particulièrement notable a été la baisse de plus de 50 % des ventes par fusions et acquisitions aux États-Unis. En outre, de nombreuses multinationales occidentales ont annoncé leur départ de la Russie ou une suspension des activités dans ce pays en réponse à l'invasion de l'Ukraine¹. Du côté positif, plusieurs méga-projets ont été annoncés dans l'industrie des énergies renouvelables (en réponse aux préoccupations climatiques croissantes) et dans l'industrie des semi-conducteurs, reflétant la reconfiguration des chaînes d'approvisionnement (CNUCED, 2023).

REGARD SUR L'AVENIR

Le monde a émergé de 2022 avec des sources d'incertitude supplémentaires qui continueront d'assombrir les perspectives pour 2023. Le FMI s'attend à ce que la croissance économique mondiale ralentisse à 3,0 % en 2023, après une expansion de 3,5 % en 2022 (Figure 1.1). Les défis apparus en 2022, notamment le resserrement des conditions financières et la guerre en Ukraine, continueront de freiner la croissance et pourraient potentiellement s'aggraver. En outre, si l'instabilité des marchés financiers observée au début de 2023 se propage davantage, elle pourrait avoir un impact négatif sur le contexte macroéconomique mondial déjà aux prises avec des difficultés.

Le FMI prévoit un ralentissement plus marqué dans les économies avancées en 2023, avec une croissance réduite de près de moitié à 1,5 %, le taux le plus faible depuis 2013, si l'on exclut la contraction provoquée par le choc initial de la pandémie de COVID-19 en 2020. La croissance dans la zone euro tombera à 0,9 % en 2023, contre 3,5 % en 2022, alors que la guerre en Ukraine se poursuit et que des taux d'intérêt plus élevés s'installent. Notamment, une pleine récession est attendue en Allemagne (-0,3 %), qui reste vulnérable à la volatilité des prix de l'énergie et qui sera négativement impactée par la faiblesse de la demande étrangère. L'inflation et les taux d'intérêt élevés devraient provoquer un ralentissement de la croissance économique aux États-Unis (1,8 %) et au Royaume-Uni (0,4 %).

1 Evenett et coll. (2022) estiment qu'une faible proportion – moins de 10 % – des entreprises ont cédé au moins une de leurs filiales russes entre février et fin novembre 2022.



La croissance des marchés émergents se maintiendra à 4,0 % en 2023. Après la levée de sa politique zéro-COVID en décembre 2022, la réouverture de la Chine soutiendra la croissance des marchés émergents. Les économies des pays émergents d'Europe devraient également soutenir la croissance, tandis que l'Amérique latine, le Moyen-Orient et l'Afrique subsaharienne pèseront sur celle-ci. Les vulnérabilités liées à l'endettement continuent d'obscurcir les perspectives de plus de la moitié des économies en développement à faible revenu et d'environ le quart des économies de marché émergentes (FMI, 2023).

Avec la décélération de la croissance mondiale, l'OMC prévoit que l'expansion du commerce mondial ralentira à 1,7 % en 2023, un taux nettement inférieur au taux moyen de 3,9 % observé entre 2010 et 2019. La CNUCED prévoit également que l'IDE s'affaiblira en 2023, en reflet de la croissance économique et commerciale mondiale.

1.3

La performance économique du Canada



L'année 2022 a été marquée par une autre solide performance de l'économie canadienne, qui a progressé de 3,4 % après le gain de 5,0 % enregistré en 2021. Malgré une croissance globale robuste, l'économie s'est contractée à la fin de 2022, alors que la Banque du Canada a relevé les taux d'intérêt pour contenir l'accélération de l'inflation.

Malgré les répercussions négatives de la propagation d'Omicron et des mesures de confinement connexes, l'économie canadienne a progressé de 2,6 % (données désaisonnalisées aux taux annuels) au premier trimestre de 2022. Deux autres trimestres d'expansion robuste ont suivi, l'économie avançant de 3,6 % et de 2,3 % aux deuxième et troisième trimestres, respectivement.

La vigueur des marchés du travail et du logement et les mesures de stimulation prises par le gouvernement suite à la pandémie ont soutenu la croissance de la consommation durant les trois premiers trimestres de l'année. Toutefois, l'économie canadienne a stagné au quatrième trimestre de 2022, affichant une contraction de 0,1 % alors que les secteurs sensibles aux taux d'intérêt ont commencé à fléchir. Une importante contraction des inventaires et de l'investissement des entreprises dans le logement et les machines et le matériel a effacé les contributions positives de la consommation et des exportations nettes au quatrième trimestre.

Tout au long de l'année, l'inflation a continué de s'accroître, stimulée par la forte demande des consommateurs et les prix élevés des produits de base dans le sillage de l'invasion de l'Ukraine par la Russie en février 2022. À la mi-année, l'inflation globale au Canada a atteint son plus haut niveau en 40 ans (sur une base annuelle moyenne). Les taux d'inflation des biens et des services ont atteint des niveaux trop élevés, respectivement de 8,7 % et 5,0 % en moyenne en 2022.

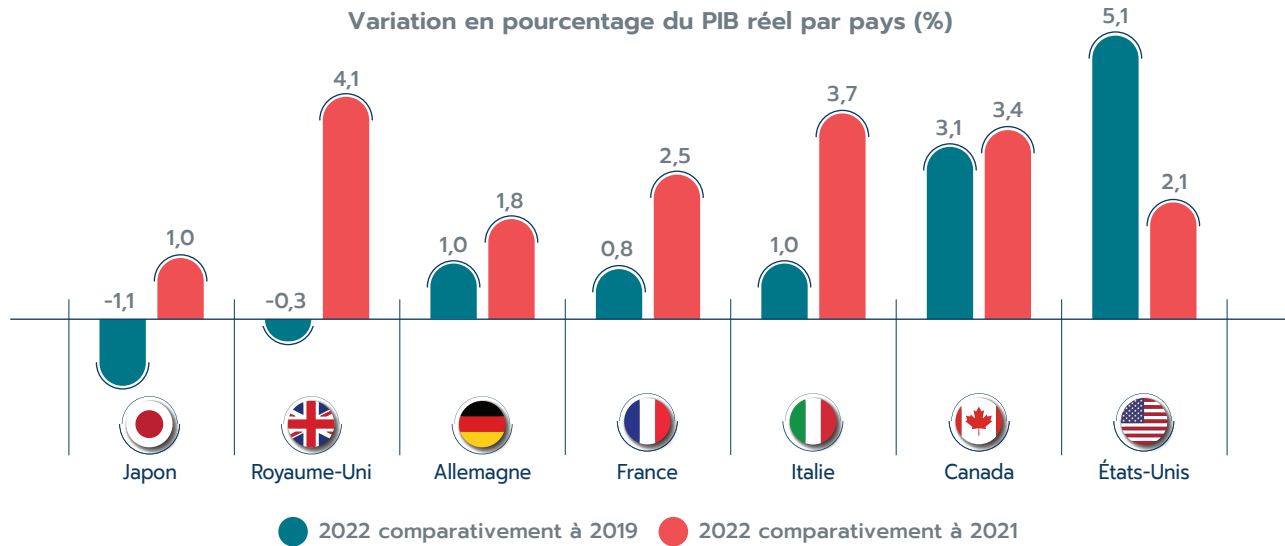
En conséquence, la Banque du Canada a resserré sa politique monétaire. Le taux directeur a augmenté de 4 points de pourcentage sur l'année, terminant 2022 à son plus haut niveau en 15 ans, soit 4,25 %. Sur une note plus positive, les pressions sur les chaînes d'approvisionnement ont sensiblement diminué en 2022, se rapprochant de leurs normes d'avant la pandémie, ce qui a permis de ralentir quelque peu la croissance des prix des biens.

Le Canada n'a pas été le seul à vivre cette expérience, la plupart des grandes économies ayant connu une inflation record et une hausse des taux d'intérêt tout au long de l'année. Néanmoins, deux années consécutives de croissance solide ont amené l'économie canadienne au-delà de sa taille d'avant la pandémie – le PIB réel du Canada a augmenté de 3,1 % en 2022 par rapport à 2019, atteignant 2,2 billions \$. Il s'agit de la deuxième meilleure performance parmi les pays du G7, derrière les États-Unis (Figure 1.3).



FIGURE 1.3

Le Canada affiche la deuxième plus forte reprise parmi les pays du G7



Sources : Statistique Canada et les organismes statistiques nationaux. Récupéré le 18 août 2023. Calculs du BEC.



PERFORMANCE DE L'INDUSTRIE

La croissance économique a été généralisée en 2022 – toutes les grandes industries marquant des progrès, à l'exception de la gestion de sociétés et d'entreprises.

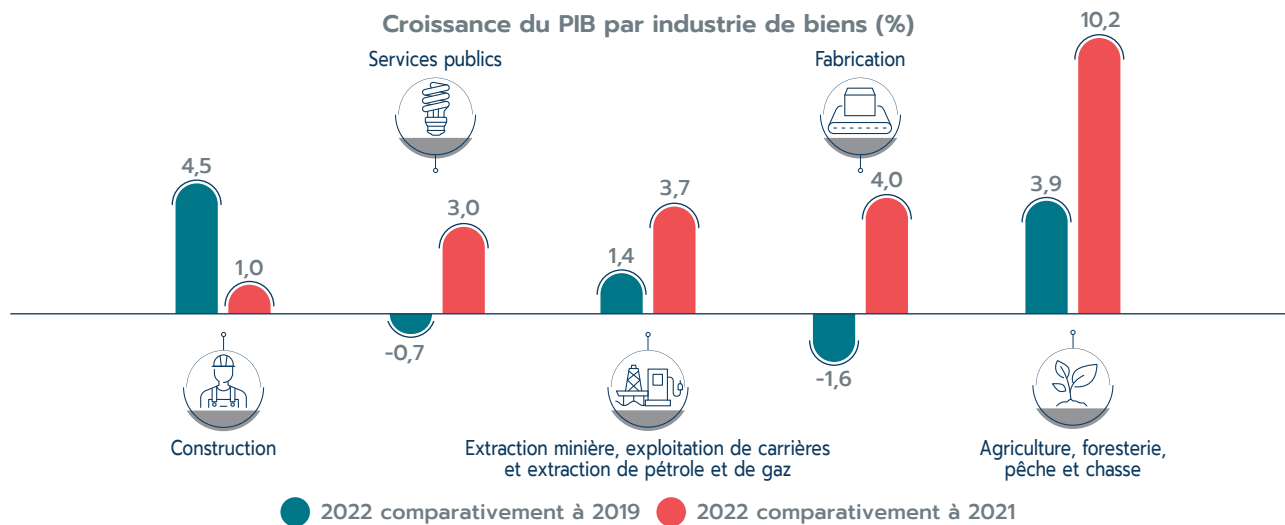
Les industries de biens ont progressé de 3,4 % en 2022 par rapport à 2021, principalement en raison de la croissance de 4,0 % de la fabrication. Les défis liés aux chaînes d'approvisionnement

engendrés par la pandémie et les pénuries de semi-conducteurs se sont atténués en 2022, ce qui a facilité la reprise de la fabrication de véhicules automobiles et de pièces. Malgré une autre année d'expansion, le secteur manufacturier demeure sous son niveau d'avant la pandémie (Figure 1.4).

Des conditions météorologiques favorables tout au long de l'année ont stimulé la production agricole, entraînant une croissance significative de l'agriculture, de la foresterie, de la pêche et de la chasse, ce qui a aidé le Canada à contribuer à combler le déficit des approvisionnements alimentaires dans le monde causé par l'invasion de la Russie. L'extraction minière, l'exploitation de carrières et l'extraction de pétrole et de gaz ont également connu une expansion importante en 2022, en partie due à la hausse des prix et de la demande engendrée par la guerre en Ukraine. L'agriculture, la foresterie, la pêche et la chasse, ainsi que l'extraction minière, pétrolière et gazière ont toutes surpassé leurs niveaux d'avant la pandémie.



FIGURE 1.4
Toutes les industries de biens ont progressé en 2022, mais la fabrication et les services publics n'ont pas encore retrouvé leurs niveaux d'avant la pandémie



Source : Statistique Canada, tableau 36-10-0434-03. Récupéré le 31 mai 2023. Calculs du BEC.

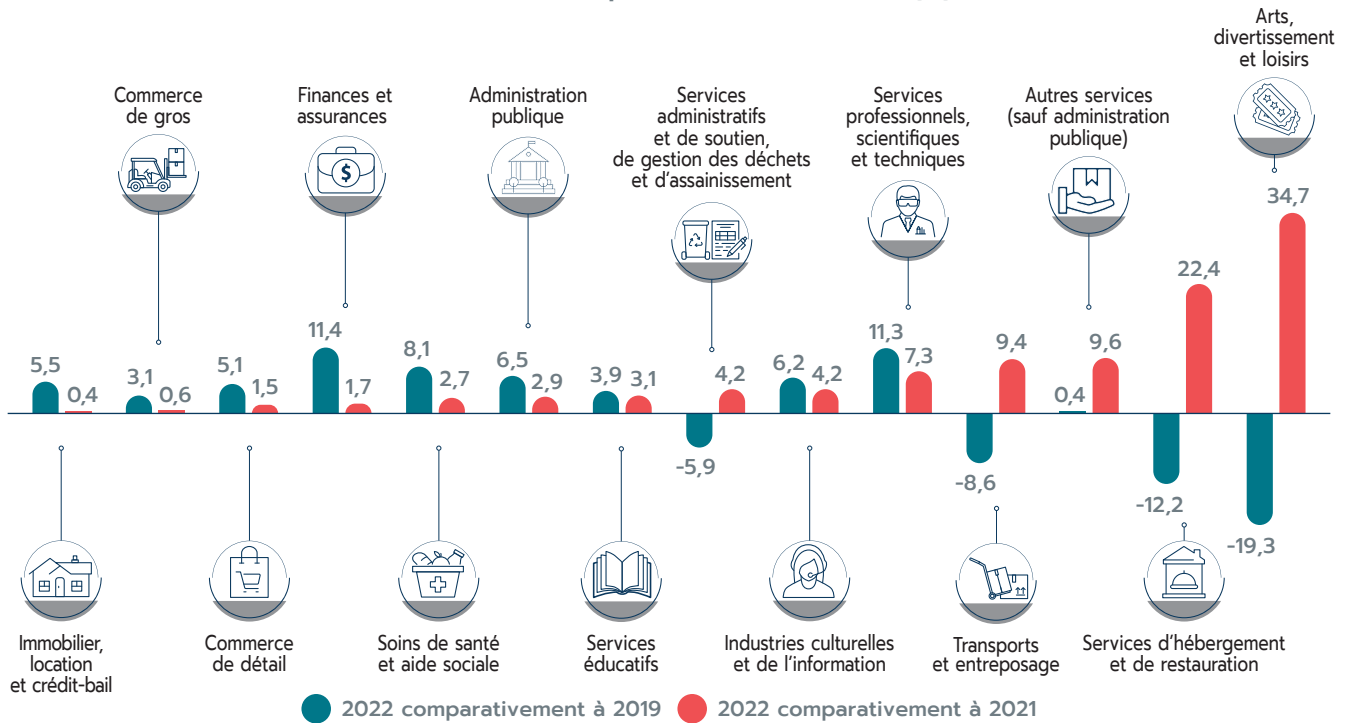
Les industries de services ont enregistré une meilleure performance que les industries de biens, progressant de 3,7 % en 2022. Les services professionnels et techniques ont contribué le plus à la croissance des industries de services. Pendant ce temps, les industries de services au public les plus durement touchées par la pandémie de COVID-19 ont poursuivi leur reprise. Les transports et l'entreposage ont progressé de 9,4 %, soutenus par le transport aérien, qui a bénéficié de la

suppression de presque toutes les restrictions liées à la COVID-19. Les services d'hébergement et de restauration ont gagné 22,4 %, ce qui en fait le troisième contributeur en importance à la croissance globale des industries de services en 2022. Malgré ces solides performances, les services d'hébergement et de restauration, les transports et l'entreposage, ainsi que les arts, le divertissement et les loisirs ne se sont pas encore remis des effets de la pandémie mondiale (Figure 1.5).

FIGURE 1.5

Les industries de services poursuivent leur reprise, mais plusieurs n'ont pas atteint leur niveau d'avant la pandémie

Croissance du PIB par industrie de services (%)



Source : Statistique Canada, tableau 36-10-0434-03. Récupéré le 31 mai 2023. Calculs du BEC.

LE MARCHÉ DU TRAVAIL

Après un redressement impressionnant suite au choc initial de la pandémie de COVID-19, le marché du travail canadien a continué de progresser rapidement. En effet, 2022 a été l'une des années les plus fortes jamais enregistrées pour le marché du travail. Il y a eu un gain de plus de 750 000 emplois en 2022. Le taux de chômage a touché un creux record de 4,9 % en juin 2022 et s'est établi en moyenne à 5,3 % pour l'année. De plus, le taux d'activité au Canada (c.-à-d. le nombre de personnes en âge de travailler qui travaillent ou cherchent du travail) est demeuré élevé tout au long de l'année. Cela indique que le faible taux de chômage n'était pas dû au fait que les travailleurs avaient quitté le marché du travail. Enfin, il y avait un niveau record d'un million

de postes vacants (c.-à-d., une demande de main-d'œuvre non satisfaite) à travers le pays en mai 2022. Bien que le nombre de postes vacants soit retombé par rapport à ce sommet, il est demeuré historiquement élevé tout au long de 2022.

Cette vigueur record a soutenu les dépenses de consommation et l'activité économique toute l'année durant. Cependant, même avec un tel degré de tension sur le marché du travail, certains signes indiquent que les hausses de taux d'intérêt ont commencé à faire sentir leurs effets en 2022. Au second semestre, la croissance de l'emploi a ralenti, et les secteurs sensibles aux taux d'intérêt ont affiché une croissance plus faible de l'emploi. On s'attend à ce que le marché du travail ralentisse en 2023, à mesure que les effets des taux d'intérêt plus élevés se matérialiseront pleinement.

ENCADRÉ 1.1

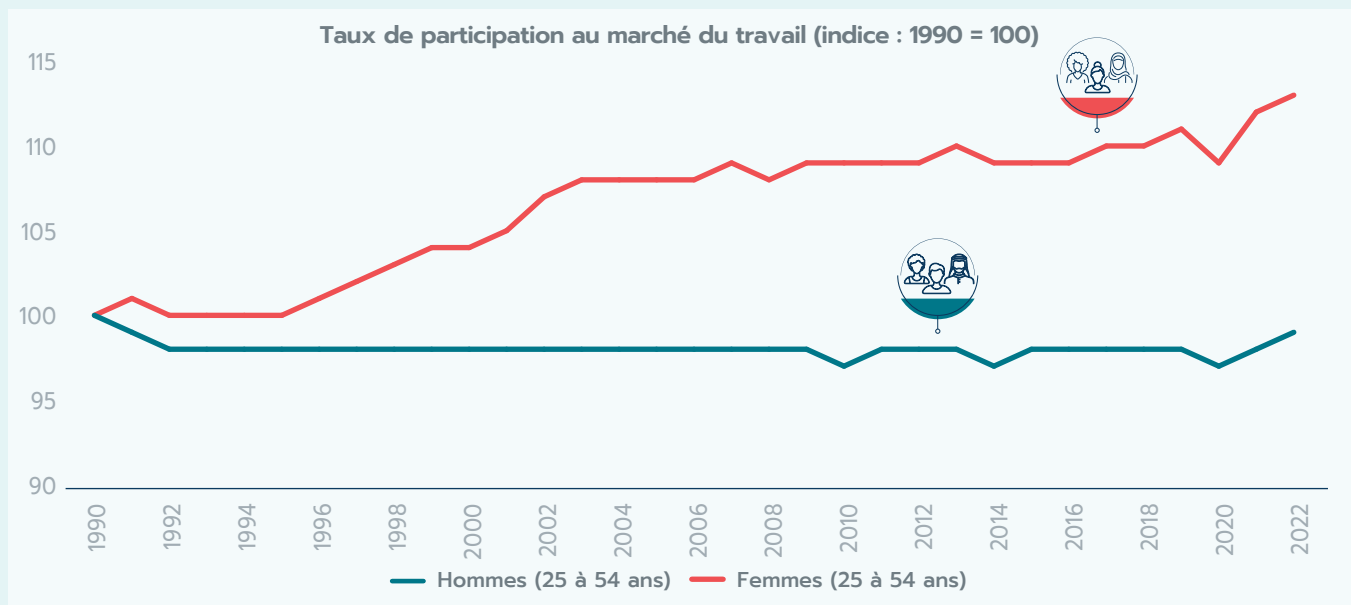
Les femmes font rapidement volte-face après une perte d'emploi initiale due à la pandémie

Après avoir atteint un taux de chômage record à la suite de la pandémie de COVID-19, le marché du travail canadien s'est rétabli au point d'exhiber une tension record en 2022. Les femmes ont joué un rôle important dans cette reprise. Le choc initial de la pandémie de COVID-19 a touché de manière disproportionnée les travailleuses par rapport à leurs homologues masculins². Plusieurs facteurs ont provoqué la contraction de l'emploi des femmes, notamment le fait qu'elles étaient employées de manière disproportionnée dans les secteurs soumis aux restrictions liées à la COVID-19 sur les services en personne et en raison des défis posés par la garde des enfants pendant la pandémie.

Cependant, les femmes étaient désireuses de retourner au travail. La participation des femmes au marché du travail a rebondi plus rapidement que celle des hommes – le taux de participation au marché du travail du principal groupe d'âge actif (c.-à-d. les femmes de 25 à 54 ans) a atteint un niveau record de 85,1 % en 2022 (Figure 1.6). Plusieurs facteurs ont pu être à l'origine du retour en force des femmes sur le marché du travail. Par exemple, le taux d'activité des femmes ayant de jeunes enfants a considérablement augmenté en 2022 par rapport à 2019, ce qui peut avoir été encouragé par des soutiens supplémentaires pour la garde des enfants ou une plus grande flexibilité des modalités de travail³.

FIGURE 1.6

Les femmes du principal groupe d'âge actif participent au marché du travail à un rythme historiquement élevé



Source : Statistique Canada, tableau 14-10-0287-01. Récupéré le 5 mai 2023. Calculs du BEC.

2 Grekou, D., et Y. Lu. 2021. L'emploi et les différences selon le genre un an après le début de la pandémie de COVID-19 : une analyse par secteur d'industrie et taille de l'entreprise. Statistique Canada.

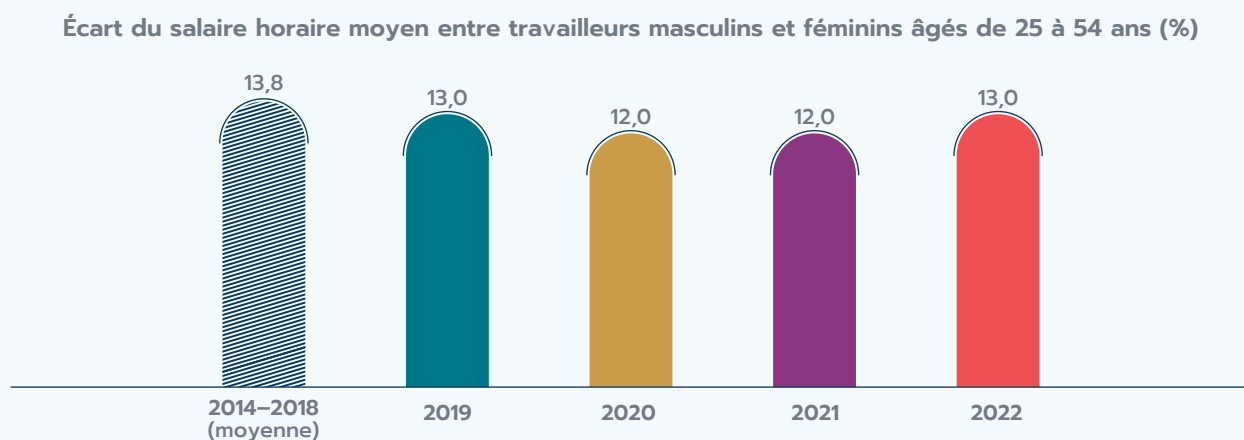
3 Banque du Canada. 2023. Rapport sur la politique monétaire, janvier 2022.



Les femmes ont également accédé à des emplois mieux rémunérés à mesure qu'elles sont retournées au travail. Elles sont passées d'emplois à contacts élevés, comme dans l'hôtellerie, à des emplois où les contacts sont plus limités, comme dans les finances et les services professionnels, qui ont aussi tendance à être mieux rémunérés⁴. Bien que ce changement ait contribué à une augmentation du revenu salarial des femmes estimée à 9 milliards de dollars, les hommes ont connu une plus forte amélioration des salaires, et l'écart salarial entre les genres ne s'est pas résorbé durant cette période (Figure 1.7)⁴. Malheureusement, une explication de cet écart salarial pourrait être que moins de femmes occupent des postes de haute direction⁴.

En somme, les femmes ont réalisé des gains positifs au cours des dernières années, mais plusieurs déséquilibres entre les genres persistent sur le marché du travail.

FIGURE 1.7
L'écart salarial hommes-femmes ne s'est pas amélioré par rapport à 2019 malgré les changements dans la participation des femmes au marché du travail et les déplacements entre professions



Note : L'écart salarial hommes-femmes est défini comme étant la différence entre les gains horaires moyens des hommes et des femmes (ici, pour les travailleurs du groupe d'âge principal), exprimée en proportion des gains horaires moyens des hommes. Un écart de 13,0 % signifie qu'en moyenne, les femmes âgées de 25 à 54 ans sont payées 13,0 % moins à l'heure que les hommes du même âge. Source : Statistique Canada, tableau 14-10-0417-01. Récupéré le 5 mai 2023. Calculs du BEC.

⁴ Freestone, C. 2023. Point clé : les Canadiennes ont opéré une transition vers des emplois mieux rémunérés à l'issue de la pandémie. RBC Economics and Thought Leadership.

1.4

Faits saillants de la performance commerciale du Canada



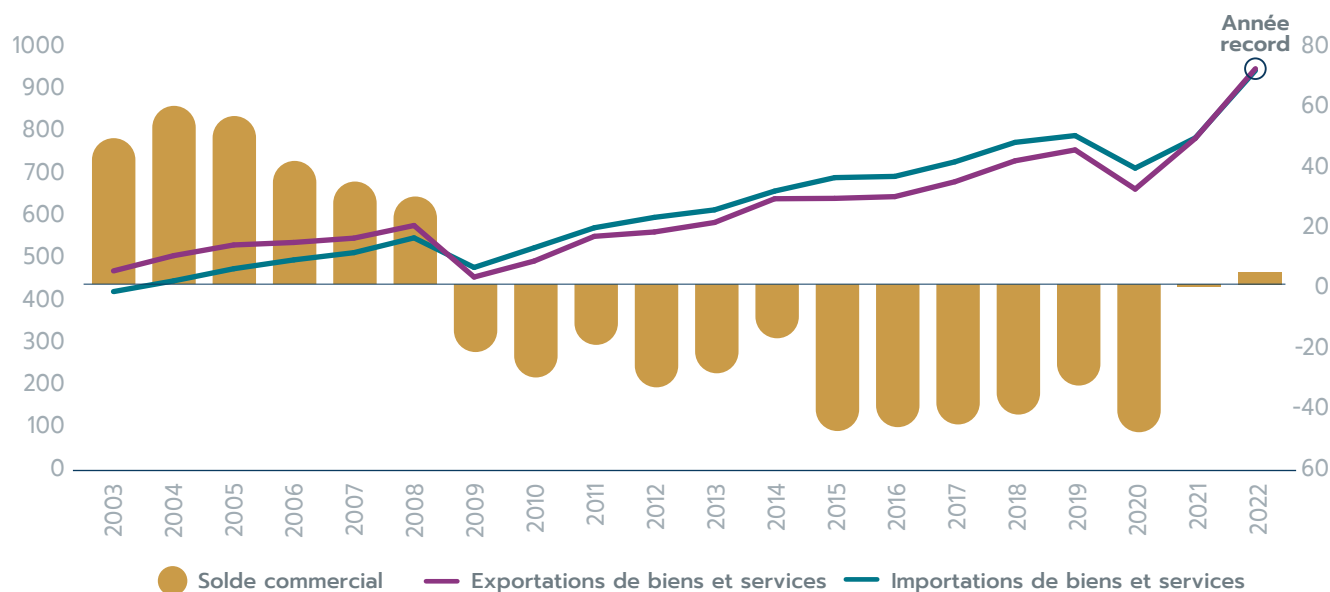
Le commerce international du Canada a de nouveau enregistré des niveaux records en 2022. En hausse de 21,2 % sur l'année, les exportations de biens et services ont atteint un nouveau sommet de 940,4 milliards \$ (Figure 1.8). Les importations de biens et services ont également marqué un nouveau record, progressant de 20,5 %, à 936,2 milliards \$ en 2022. Les exportations ont progressé plus rapidement que les importations et le Canada a affiché un excédent du commerce des biens et services de 4,1 milliards \$ en 2022. De plus, le ratio du commerce au PIB du Canada était de 67,4 % en 2022, le niveau le plus élevé en seize ans.

La vigueur des prix des biens, en particulier pour les exportations de ressources, et la reprise des exportations et des importations de services ont été à l'origine de la croissance du commerce international du Canada en 2022. La présente section décrit les tendances annuelles du commerce des biens et services sur la base de la balance des paiements. Voir Bureau de l'économiste en chef (2023b) pour un examen du commerce des biens du Canada en 2022 sur une base douanière.

FIGURE 1.8

Le commerce des biens et services du Canada a atteint de nouveaux records en 2022

Exportations et importations de biens et services (milliards \$, axe de gauche)
Balance du commerce des biens et services (milliards \$, axe de droite)



Source : Statistique Canada, tableau 36-10-0104-01. Récupéré le 31 mai 2023. Calculs du BEC.

COMMERCE DES BIENS

La croissance des exportations de biens a été dominée par les produits de ressources

Les exportations de ressources ont dominé la croissance des exportations canadiennes de biens en 2022. Les exportations de biens du Canada ont augmenté de 22,4 % sur l'année et les exportations de ressources ont représenté plus des trois quarts de ce gain. Les exportations de ressources (28,9 %) ont progressé plus de deux fois plus vite que les exportations de produits autres que les ressources (12,8 %), malgré la vigueur des deux catégories de biens en 2022. La hausse des prix des produits de base (voir l'Encadré 1.3), suscitée par l'invasion de l'Ukraine par la Russie, et des conditions météorologiques favorables ayant entraîné des rendements élevés des cultures ont soutenu la croissance des exportations de ressources du Canada.

Les exportations de biens du Canada ont augmenté de près de 142,8 milliards \$ en 2022. Les exportations ont progressé dans les 11 principales catégories de

biens, la croissance la plus rapide ayant été enregistrée dans les secteurs de l'énergie (57,0 %), des minerais métalliques et des minéraux non métalliques (28,1 %) et des machines et du matériel industriels (19,1 %) (Tableau 1.1). La guerre en Ukraine a particulièrement affecté les prix du pétrole alors que les craintes concernant les approvisionnements énergétiques de l'Europe s'intensifiaient. Le prix du baril de pétrole brut a culminé à environ 122,7 \$ ÉU en juin 2022, estimé à partir du prix au comptant du Brent européen. Pour l'ensemble de l'année, le baril de brut valait en moyenne 100,9 \$ ÉU, contre 70,9 \$ ÉU en 2021. Le prix du Western Canadian Select, obtenu par les principaux producteurs de pétrole canadiens, a suivi une tendance similaire. Les produits énergétiques ont représenté à eux seuls plus de la moitié de la croissance des exportations de biens du Canada en 2022. Enfin, malgré une croissance plus lente que la moyenne, les exportations de biens de consommation, de véhicules automobiles et pièces, et de produits métalliques et minéraux non métalliques ont toutes affiché des gains substantiels en valeur au cours de 2022.

ENCADRÉ 1.2

Les prix des biens ont stimulé la croissance des exportations pour la deuxième année consécutive

Les exportations de biens du Canada ont atteint des niveaux records en 2021, puis de nouveau en 2022. Cependant, les prix élevés ont été à l'origine de ces records. En 2022, la valeur des exportations de biens a progressé d'environ 22,5 %, les prix augmentant de 19,1 % et les quantités (volumes) de 2,7 %. Les volumes d'exportation de biens sont encore légèrement inférieurs à leurs niveaux d'avant la pandémie de 2019, tandis que les prix ont sensiblement augmenté (Figure 1.9)^{5,6}.

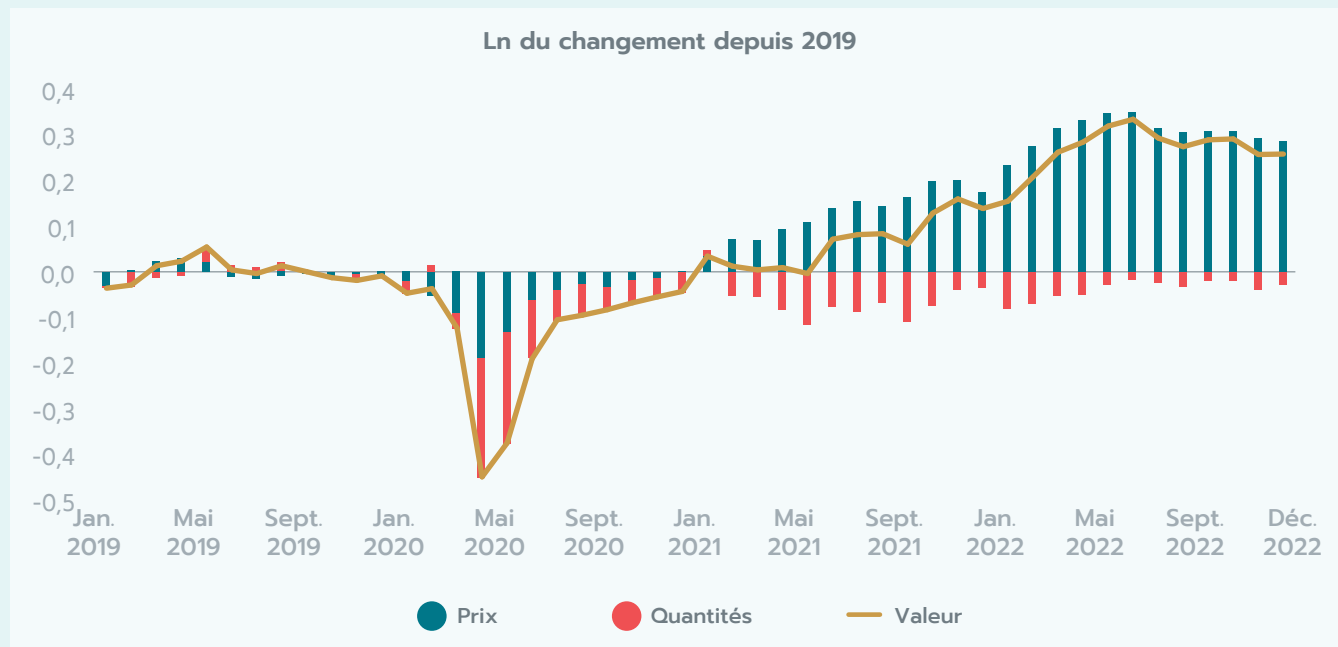
En 2022, les prix ont progressé pour la plupart des grandes catégories de produits d'exportation, et ceux des produits énergétiques ont augmenté nettement plus vite. Les prix à l'exportation des produits de l'agriculture et de la pêche et des produits chimiques de base ont aussi augmenté sensiblement. L'invasion de l'Ukraine par la Russie a partiellement entraîné des hausses de prix des exportations de produits énergétiques et d'autres ressources alors que les craintes concernant les approvisionnements augmentaient (voir l'Encadré 1.3). Cependant, les niveaux records d'inflation à l'échelle mondiale ont également contribué à la hausse généralisée des prix des exportations de biens du Canada. Les prix à l'exportation étaient plus élevés en 2022 qu'en 2019 pour toutes les grandes catégories de biens. En revanche,

1.4 FAITS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE DU CANADA EN MATIÈRE DE COMMERCE INTERNATIONAL

les volumes d'exportation en 2022 étaient plus élevés dans seulement 3 des 11 catégories de produits par rapport à leurs niveaux d'avant la pandémie; les volumes ont été supérieurs pour les produits énergétiques, les minerais métalliques et minéraux non métalliques, les produits forestiers et les biens de consommation.

En raison de la composition des exportations de produits vers les divers partenaires commerciaux du Canada, le rôle de l'augmentation des prix et des quantités diffère pour chacune des destinations des exportations canadiennes. Ainsi, les prix ont représenté la majorité de l'augmentation de la valeur des biens exportés vers les États-Unis en 2022, mais les volumes étaient également en hausse. Par contre, les hausses des prix à l'exportation expliquent la totalité de la hausse de la valeur des exportations de biens du Canada vers la Chine, les quantités de biens exportés ayant diminué de manière significative.

FIGURE 1.9
Contributions à la croissance des exportations de biens canadiens⁵



Source : Statistique Canada, tableaux 12-10-0128-01 et 12-10-0121-01; sur la base de la balance des paiements, données désaisonnalisées. Récupéré en mai 2023. Calculs du BEC.

Les importations de biens du Canada ont également atteint des niveaux records en 2022. Cependant, par rapport aux exportations de biens, les contributions provenant de l'augmentation des prix et des quantités ont été plus égales. En 2022, les prix à l'importation des biens ont augmenté de 12,4 %, tandis que les quantités (volumes) ont progressé de 6,6 %. En 2022, les prix et les volumes des importations de biens au Canada ont été supérieurs à leurs niveaux d'avant la pandémie.

⁵ La série présentée dans la Figure 1.9 représente les variations du logarithme naturel (qui peuvent être interprétées comme les variations approximatives en pourcentage pour des valeurs proches de zéro) par rapport à l'année de référence (2019), c.-à-d., $\ln(\text{valeur de l'année en cours})/\ln(\text{valeur en 2019})$.

⁶ Voir Scarffe (2022) pour plus de détails sur la méthodologie



ENCADRÉ 1.3

Prix des produits de base après l'invasion de l'Ukraine par la Russie

Les prix des produits de base ont une incidence démesurée sur la performance commerciale du Canada, car ces produits représentent une part importante de nos exportations. En outre, les prix des produits de base sont fixés à l'échelle mondiale et peuvent connaître des fluctuations en raison des divers facteurs qui influent sur l'offre et la demande de ces produits. En 2022, l'invasion de l'Ukraine par la Russie a fait grimper les prix des produits de base. Les hausses de prix ont été particulièrement fortes pour les produits dont les deux pays en conflit sont de grands exportateurs, à savoir les produits énergétiques, les engrais, les céréales et les métaux⁷.

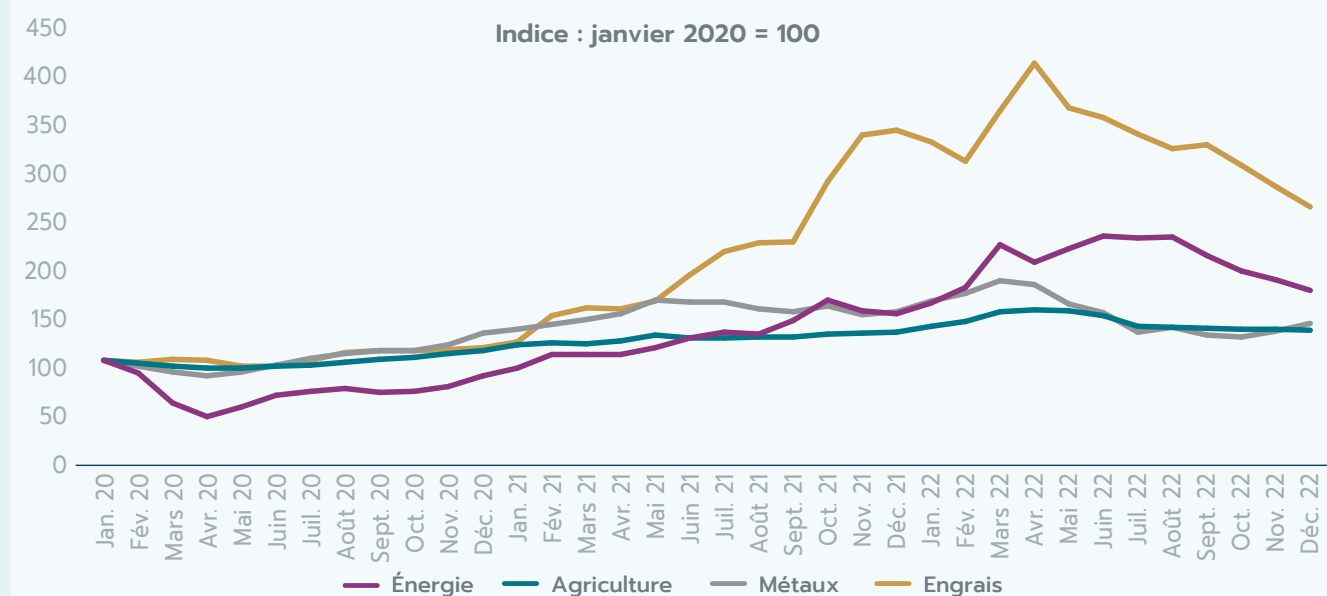
Comme il est un important exportateur de plusieurs produits touchés, les valeurs mensuelles des exportations du Canada ont bondi en 2022, notamment au premier semestre de l'année. Simultanément, les pays consommateurs ont été négativement touchés, par exemple les économies émergentes et en développement qui dépendaient historiquement de la Russie et de l'Ukraine pour leurs approvisionnements en produits alimentaires. Cependant, les prix de nombreux produits de base ont reculé au second semestre de 2022 (Figure 1.10). Alors que les prix globaux de ces produits demeurent élevés par rapport aux normes historiques, les prix de produits clés comme l'énergie, les métaux, les produits agricoles et les engrais étaient tous retombés sous les niveaux d'avant l'invasion à la fin de l'année.

Les fluctuations des prix des produits de base ont également des répercussions importantes sur les taux de change. Les pays exportateurs de produits de base comme le Canada ont vu leur monnaie s'apprécier en début d'année alors que celles des pays importateurs, dont l'Europe et le Japon, ont enregistré des dépréciations. Le dollar américain s'est renforcé à la fois en raison de son rôle traditionnel de valeur refuge en période d'incertitude et du fait qu'il a bénéficié d'un meilleur soutien alors que les États-Unis sont devenus un important fournisseur d'énergie.

L'impact des prix des produits de base sur le commerce international et les taux de change met en lumière l'interdépendance des marchés mondiaux. En tant que grand exportateur de produits de base, le Canada est particulièrement sensible aux fluctuations de prix de ces produits. Pour l'avenir, le resserrement des marchés qui a fait suite à l'invasion russe signifie que les prix des produits de base devraient rester volatils à court terme. Surveiller les mouvements des prix des produits de base et comprendre leurs conséquences pour le commerce revêtent une importance capitale pour composer avec les défis et les possibilités du contexte économique mondial.

FIGURE 1.10

Indices mensuels des prix des produits de base, janvier 2020 à décembre 2022



Source : Banque mondiale, Commodity Price Data (The Pink Sheet). Calculs du BEC..

7 Source : Banque mondiale. 2023. Commodity Markets Outlook, octobre 2022.

Du côté des importations, les ressources ont joué un rôle moins dominant. Elles ne représentent qu'environ le tiers des importations de biens du Canada; ainsi, malgré une croissance plus rapide que les importations de produits autres que les ressources (17,7 %), les importations de ressources (25,2 %) ont représenté un peu plus de 40 % de l'expansion des importations de biens au Canada en 2022. La croissance des importations a été beaucoup plus généralisée, les 11 principales catégories de produits ayant progressé, et les importations de 6 des 11 principales catégories de produits ont gagné plus de 10 milliards \$ chacune.

Dans l'ensemble, les importations de biens ont crû de 125,6 milliards \$. Les biens de consommation, les véhicules automobiles et pièces, et les produits énergétiques ont été les principaux contributeurs à l'expansion des importations de biens en 2022. L'atténuation des problèmes de chaînes d'approvisionnement et de la pénurie mondiale de semi-conducteurs apparus en 2021 ont soutenu la croissance de 20,7 % des importations de véhicules automobiles et pièces.

TABLEAU 1.1

Valeur du commerce des biens du Canada par secteur de produits

MARCHANDISE	2022 (G\$)	2022 C. 2021 VARIATION EN (G\$)	2022 C. 2021 VARIATION EN (%)
EXPORTATIONS DE BIENS			
Produits de la ferme et de la pêche et aliments intermédiaires	54,5	6,9	14,6
Produits énergétiques	211,8	76,9	57,0
Minerais métalliques et minéraux non métalliques	32,9	7,2	28,1
Produits métalliques et de minéraux non métalliques	85,6	9,0	11,7
Produits chimiques de base et industriels, plastiques et caoutchouc	44,6	5,7	14,7
Produits forestiers et matériaux de construction et d'emballage	58,7	3,8	7,0
Machines et matériels industriels et pièces	45,2	7,2	19,1
Matériels électroniques et électriques et pièces	31,8	4,8	17,8
Véhicules à moteur et pièces	81,0	9,0	12,5
Aéronefs et autre matériels de transport et pièces	24,6	0,4	1,9
Biens de consommation	88,6	9,4	11,8
TOTAL	779,2	142,8	22,4
IMPORTATIONS DE BIENS			
Produits de la ferme et de la pêche et aliments intermédiaires	27,9	4,1	17,4
Produits énergétiques	51,5	19,3	60,2
Minerais métalliques et minéraux non métalliques	19,3	3,9	25,2
Produits métalliques et de minéraux non métalliques	64,1	5,4	9,1
Produits chimiques de base et industriels, plastiques et caoutchouc	67,1	15,3	29,5
Produits forestiers et matériaux de construction et d'emballage	35,7	5,4	18,0
Machines et matériels industriels et pièces	84,6	15,8	22,9
Matériels électroniques et électriques et pièces	84,6	10,4	14,1
Véhicules à moteur et pièces	114,8	19,7	20,7
Aéronefs et autres matériels de transport et pièces	23,8	3,9	19,7
Biens de consommation	156,3	19,9	14,6
TOTAL	757,3	125,6	19,9

Source : Statistique Canada, tableau 12-10-0122-01. Récupéré le 31 mai 2023. Calculs du BEC.

La vigueur de l'économie américaine dynamise la croissance des exportations de biens canadiens, tandis que les exportations vers des partenaires commerciaux d'Asie autres que la Chine et d'Europe augmentent également

Les exportations totales de biens vers les partenaires du Canada ont progressé de quelque 142,8 milliards \$ en 2022, soutenues par une

augmentation de 118,5 milliards \$ des exportations aux États-Unis (Tableau 1.2). La croissance des exportations de biens vers ce pays (24,9 %) a dépassé la croissance globale des exportations (22,4 %). Au-delà des États-Unis, le Japon (+ 3,6 milliards \$), l'Inde (+ 2,4 milliards \$) et la Corée du Sud (+ 2,4 milliards \$) ont été les principaux contributeurs à la croissance

1.4 FAITS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE DU CANADA EN MATIÈRE DE COMMERCE INTERNATIONAL

des exportations de biens. Bien que le Brésil ne fasse pas partie des dix principaux marchés d'exportation du Canada, les exportations vers ce pays ont augmenté rapidement en 2022, bondissant de 76,8 % en raison de la hausse des prix des engrais et de l'énergie. Pendant ce temps, les fermetures périodiques liées à la pandémie de COVID-19 et la faiblesse de son marché immobilier se sont soldées par une croissance nettement inférieure à la moyenne des exportations canadiennes vers la Chine (2,2 %), qui est le deuxième marché d'exportation de biens du Canada.

Les États-Unis ont également dominé la croissance des importations de biens canadiens, mais dans une moindre mesure que les exportations. Les importations canadiennes de biens en provenance de tous les pays ont augmenté de 125,6 milliards \$ en 2022. Les importations de tous les pays (19,9 %) et des États-Unis (20,0 %) ont augmenté à un rythme similaire. Après les États-Unis, la Chine (+12,5 milliards de \$, grâce à d'importants gains dans les machines et matériels électriques et les machines industrielles), a été le principal contributeur à la croissance des importations de biens, suivie de notre partenaire de l'ACEUM, le Mexique (+4,6 milliards \$, principalement des véhicules et des pièces et des machines et du matériel électrique). La croissance des importations en provenance de ces deux pays a été légèrement plus rapide que celle de l'ensemble des importations. L'augmentation des importations en provenance de l'UE (20,9 %), de la Corée du Sud (25,9 %) et de l'Inde (41,1 %) a également dépassé la croissance moyenne des importations et a beaucoup contribué au niveau record d'importations de biens du Canada.

TABLEAU 1.2
Commerce des biens du Canada avec les 10 principaux partenaires commerciaux

PARTENAIRES	2022 (G\$)	2022 C. 2021 VARIATION EN (G\$)	2022 C. 2021 VARIATION EN (%)
EXPORTATIONS DE BIENS			
États-Unis	595,1	118,5	24,9
Chine	29,2	0,6	2,2
Royaume-Uni	19,9	1,7	9,3
Japon	18,2	3,6	24,3
Mexique	9,9	1,0	11,4
Corée du Sud	8,8	2,4	36,9
Allemagne	7,6	0,6	8,3
Pays-Bas	6,6	1,7	35,1
Inde	5,4	2,4	78,8
Belgique	4,9	1,0	24,1
Autres pays	73,6	9,4	14,7
TOTAL	779,2	142,8	22,4
IMPORTATIONS DE BIENS			
États-Unis	471,4	78,5	20,0
Chine	69,6	12,5	21,8
Mexique	24,1	4,6	23,4
Allemagne	18,7	3,0	18,8
Japon	12,0	0,8	6,9
Corée du Sud	10,9	2,2	25,9
Royaume-Uni	9,9	-0,1	-1,1
Italie	8,9	1,4	19,3
Suisse	7,8	0,5	6,7
Brésil	7,5	0,8	11,7
Autres pays	116,6	21,6	22,7
TOTAL	757,3	125,6	19,9

Source : Statistique Canada, tableau 36-10-0023-01.
Récupéré le 30 mai 2023. Calculs du BEC.

ENCADRÉ 1.4

Exportations canadiennes de marchandises et de services vers les marchés d'outre-mer

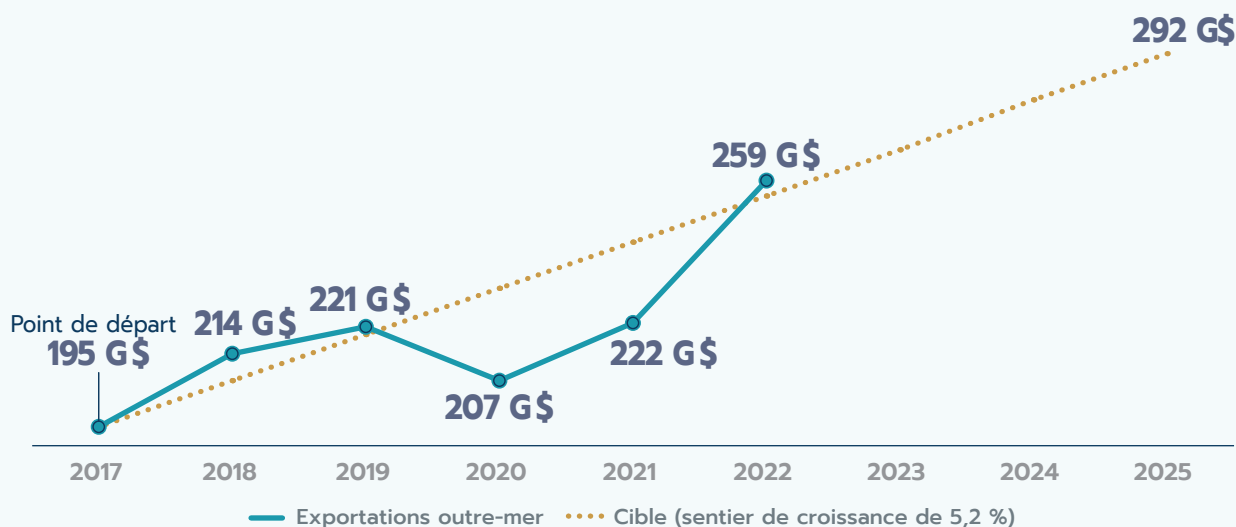
L'Énoncé économique de l'automne 2018⁸ fixait comme objectif d'augmenter de 50 % les exportations canadiennes outre-mer d'ici 2025. Cet objectif exige que les exportations canadiennes vers les marchés d'outre-mer atteignent 291,8 milliards \$ d'ici 2025. Si la croissance devait être constante, cela signifie que l'expansion des exportations outre-mer serait de 5,2 % chaque année à compter de 2017.

Après les perturbations importantes du commerce causées par la pandémie mondiale, les exportations canadiennes outre-mer ont bondi de 16,8 % pour atteindre 258,7 milliards \$ en 2022. Cela a non seulement ramené le commerce canadien sur la voie nécessaire pour atteindre l'objectif énoncé, mais l'a dépassé (Figure 1.11). Par conséquent, cela signifie que les exportations canadiennes vers les marchés d'outre-mer n'auraient besoin de croître que de 4,1 % par an, en moyenne, à partir de 2022 pour atteindre l'objectif visé en 2025, en l'absence d'un autre choc mondial négatif sur le commerce international.

Pour plus de détails sur l'objectif de diversification et la performance du Canada en 2022, consultez le document du Bureau de l'économiste en chef ([Augmentation de 50 % des exportations du Canada vers les marchés d'outre-mer – Mise à jour 2022](#))

FIGURE 1.11

Les exportations canadiennes outre-mer ont fortement rebondi en 2022, retrouvant la voie pour atteindre l'objectif de croissance



Source : Statistique Canada, tableau 36-10-0014-01; sur la base de la balance des paiements. Récupéré en mai 2023. Calculs du BEC.

8 Gouvernement du Canada. 2018. Énoncé économique de l'automne.



ENCADRÉ 1.5

Commerce des marchandises du Canada avec la Russie en 2022

Des sanctions visant la Russie ont été imposées en vertu de la Loi sur les mesures économiques spéciales en réponse à la gravité de la violation par la Russie de la souveraineté et de l'intégrité territoriale de l'Ukraine, ainsi qu'aux graves violations des droits de la personne commises en Russie. Le Règlement sur les mesures économiques spéciales (le « Règlement ») est entré en vigueur le 17 mars 2014.

En 2022, le Règlement a été modifié à plusieurs reprises pour imposer de nouveaux gels d'avoirs et de nouvelles interdictions de transactions aux personnes désignées à l'annexe 1, qui comprennent à la fois des personnes physiques et des entités. En outre, les modifications de 2022 ont créé de nouvelles interdictions à l'exportation et à l'importation de certains produits⁹ vers et depuis la Russie suite à l'invasion de l'Ukraine par ce pays. Les produits d'exportation interdits comprennent les produits de luxe, les matériaux utilisés dans la production d'armes, les biens et technologies de pointe, etc. Les produits d'importation interdits englobent les produits pétroliers, les produits de luxe, les produits en or et d'autres. En général, les sanctions sur ces produits visaient à restreindre la production de la Russie et sa capacité à lever des fonds pour son effort de guerre. La majorité de ces interdictions à l'exportation et à l'importation ont été promulguées entre mars et juillet 2022.

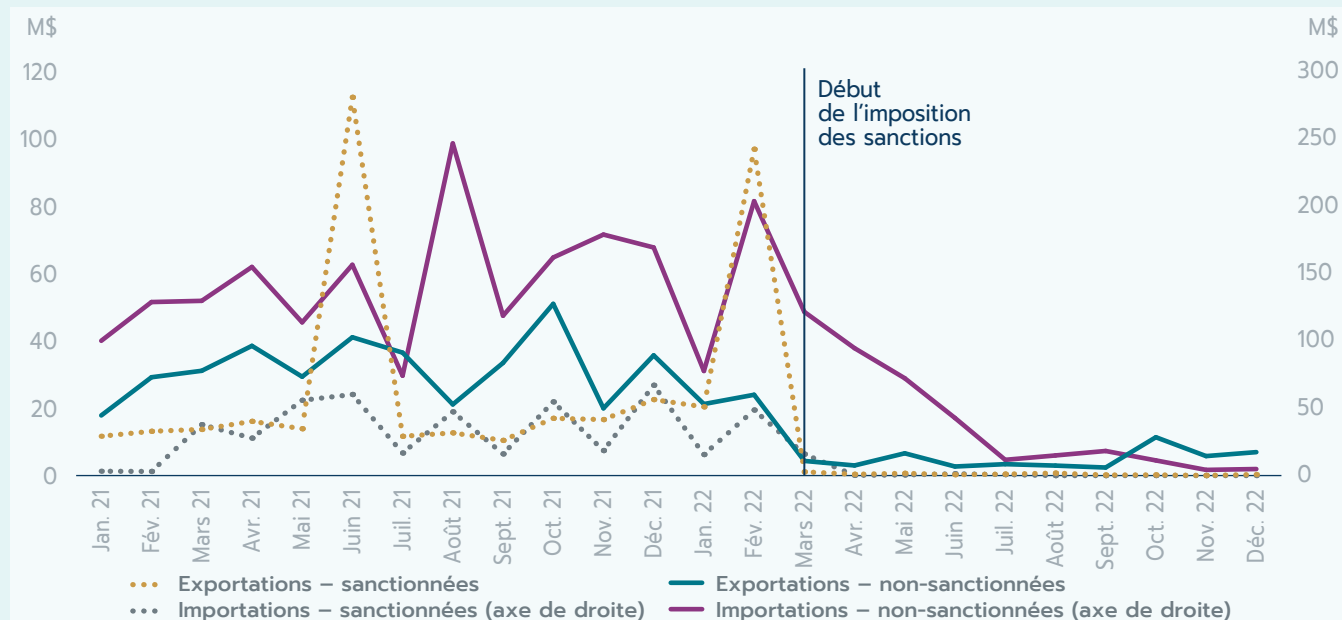
Le commerce total de marchandises du Canada avec la Russie en 2022 reflète l'impact de ces mesures (Figure 1.12). Il a chuté de 65,1 % en 2022, les exportations reculant de 67,2 % et les importations de 64,5 %. Le commerce des produits sanctionnés et non sanctionnés a considérablement diminué. Les exportations de produits sanctionnés baissant de 55,7 % en 2022 pour atteindre près de zéro dans la seconde moitié de l'année. Avant les sanctions, les exportations de produits sanctionnés avaient enregistré deux pics importants, en juin 2021 et février 2022; ces deux sommets étaient attribuables à l'augmentation des ventes d'avions et d'autres aéronefs (codes 880230 et 880240 du Système harmonisé), un groupe de produits dont la valeur du commerce marque souvent des pointes en raison de la valeur élevée de ces produits et de l'espacement des ventes. Même s'il existe encore quelques exportations de produits non sanctionnés tels que les vaccins pour les humains et les œufs d'oiseaux, celles-ci ont également chuté de manière significative en 2022.

1.4 FAITS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE DU CANADA EN MATIÈRE DE COMMERCE INTERNATIONAL



Du côté des importations, les produits sanctionnés ont plongé de 79,7 % en 2022, la valeur des importations canadiennes de ces produits en provenance de la Russie tombant à près de zéro au second semestre de l'année. La baisse moins rapide des importations peut être imputable au fait que les importateurs devaient trouver d'autres fournisseurs, ou au délai qui survient entre le moment où les commandes sont passées (peut-être avant février 2022) et celui où les produits sont expédiés et reçus. Les importations de produits non sanctionnés ont reculé de 60,9 % en 2022, mais on observait encore certaines importations dans la seconde moitié de 2022.

FIGURE 1.12
Commerce des marchandises du Canada avec la Russie

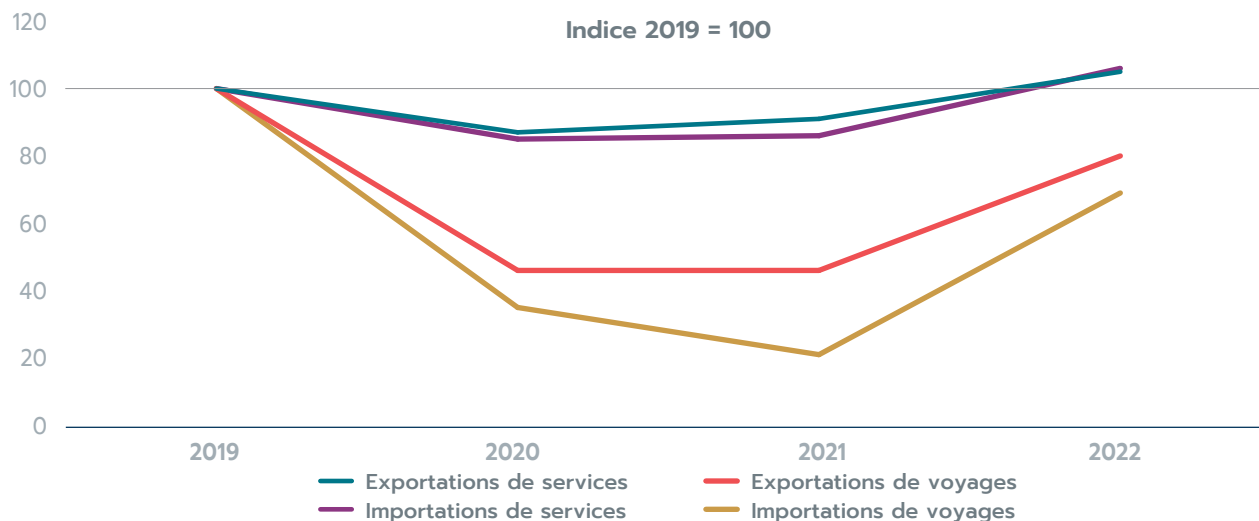


Source : Statistique Canada. Récupéré le 28 mars 2023. Calculs du BEC.

9 Une liste plus détaillée des produits, personnes et entités sanctionnés peut être consultée ici : https://www.international.gc.ca/world-monde/issues_development-enjeux_developpement/response_conflict-reponse_conflits/crisis-crisis/ukraine-sanctions.aspx?lang=fra

FIGURE 1.13

Le commerce des services dépasse les niveaux d’avant la pandémie, mais les services de voyage demeurent en difficulté



Source : Statistique Canada, tableau 36-10-0021-01. Récupéré le 30 mai 2023. Calculs du BEC.

COMMERCE DES SERVICES

Reprise du commerce des services alimentée par la vigueur du secteur des services de voyage, qui continue à se redresser

Comparativement aux biens, la pandémie mondiale a eu des effets plus durables sur le commerce des services. Les restrictions sur les voyages et sur les rassemblements en personne ont eu pour effet que de nombreux secteurs où il y a un contact direct avec la clientèle ont grandement souffert ces dernières années. Avec la levée des restrictions liées à la COVID-19 au Canada en 2022, les exportations et les importations de services ont dépassé leurs niveaux de 2019 (Figure 1.13), ce que les exportations et les importations de biens avaient déjà fait l’année précédente. Les services de voyage, en particulier, sont toujours en mode reprise, alors que les services commerciaux – l’un des secteurs les moins touchés par la pandémie (même en comparaison des biens) – ont connu une croissance régulière au cours des deux dernières années.

Les exportations de services du Canada ont atteint de nouveaux sommets en 2022, progressant de 15,6 % pour atteindre 161,2 milliards \$ (Tableau 1.3). Les exportations ont augmenté dans les quatre principaux secteurs de services, les services de voyage alimentant la croissance. Les services de voyage et de transport ont enregistré une forte expansion en 2022, alors qu’ils continuaient de se redresser à la faveur de la levée des restrictions liées à la COVID-19. Les exportations de services de voyage ont bondi de 74,8 % pour atteindre 31,7 milliards \$, ce qui représente plus de 60 % de la croissance globale des exportations de services.



1.4 FAITS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE DU CANADA EN MATIÈRE DE COMMERCE INTERNATIONAL



TABLEAU 1.3
Commerce des services du Canada par secteur

SERVICES	2022 (G\$)	2022 C. 2021 VARIATION EN (G\$)	2022 C. 2021 VARIATION EN (%)
EXPORTATIONS DE SERVICES			
Services de voyage	31,7	13,6	74,8
Services de transport	19,0	4,1	27,8
Services commerciaux	109,1	4,0	3,8
Services gouvernementaux	1,5	0,1	3,9
TOTAL	161,2	21,7	15,6
IMPORTATIONS DE SERVICES			
Services de voyage	32,2	22,3	225,4
Services de transport	36,1	9,1	33,9
Services commerciaux	108,8	2,2	2,1
Services gouvernementaux	1,8	0,1	4,3
TOTAL	178,9	33,8	23,3

Source : Statistique Canada, tableau 36-10-0021-01.
Récupéré le 30 mai 2023. Calculs du BEC.

Les exportations de services de transport (27,8 %), également touchées par les restrictions physiques mises en place en raison de la COVID-19, ont aussi augmenté plus rapidement que les exportations de services en général. Les exportations de services gouvernementaux, qui avaient aussi connu une contraction importante en 2020, ont progressé de 3,9 % en 2022. Parallèlement, les exportations de services commerciaux, en progression tout au long de la pandémie, ont affiché une croissance

modeste de 3,8 % en 2022. La solide performance de 2022 a aidé les exportations de services à dépasser leurs niveaux d'avant la pandémie.

Dans l'ensemble, les exportations de services étaient supérieures de 5,4 % à leurs niveaux pré-pandémie en 2022, mais les services de voyage tiraient toujours de l'arrière de 19,9 % par rapport à leurs niveaux d'avant la pandémie. Le nombre de voyageurs entrant au Canada reflète ces tendances (voir l'Encadré 1.6). Enfin, en 2022, les exportations de services gouvernementaux, qui ne représentent qu'environ 1 % des exportations de services, sont aussi demeurées sous leurs niveaux d'avant la pandémie.

Les importations de services ont dépassé les exportations de services, augmentant de 23,3 % pour atteindre 178,9 milliards \$ en 2022 (Tableau 1.3). La croissance plus rapide des importations de services résulte de la reprise du secteur des services de voyage, qui a représenté une part plus importante de la croissance des importations de services que des exportations de services. Malgré cette croissance plus rapide, les importations et les exportations de services suivent des tendances similaires. Les importations de services de voyage ont dominé la croissance, atteignant 32,2 milliards \$ en 2022, soit plus de trois fois leur niveau de 2021. Les importations de services de voyage ont représenté environ les deux tiers de la croissance des importations de services en 2022. Les importations de services de transport (+33,9 %) ont également dépassé la croissance globale des importations de services, tandis que les importations de services commerciaux (+2,1 %) et de services gouvernementaux (+4,3 %) ont avancé à un rythme plus lent que la moyenne.

Malgré la multiplication par plus de trois des importations de services de voyage, celles-ci demeurent inférieures de 31,3 % à leur niveau d'avant la pandémie. Par contre, les importations de services dans leur ensemble ont terminé l'année 2022 à 6,5 % au-dessus de leur niveau de 2019.



ENCADRÉ 1.6

Plus de Canadiens ont voyagé à l'étranger et les visites au Canada ont augmenté en 2022, mais le nombre de voyageurs n'a pas encore rattrapé les niveaux d'avant la pandémie

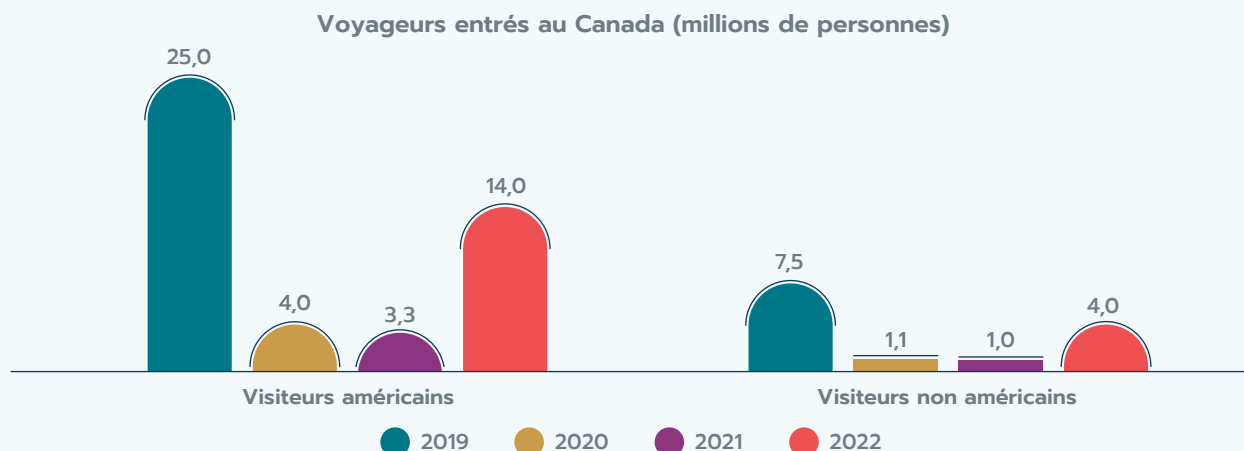
Avant la pandémie, les services de voyage représentaient 25,9 % des exportations totales de services du Canada, tout juste après les services commerciaux. Mais avec la mise en place de protocoles de santé publique pour freiner la propagation de la COVID-19 et la réticence générale des gens à voyager, le commerce des services de voyage a fortement reculé; en conséquence, les services de voyage n'ont représenté que 19,7 % des exportations totales de services du Canada en 2022, demeurant 19,9 % inférieurs à leur niveau d'avant la pandémie.

L'examen du nombre de visiteurs au Canada est une autre façon de voir l'impact de la pandémie sur les exportations de services de voyage. Plus de quatre fois plus de personnes ont visité le Canada en 2022 que l'année précédente. Cette augmentation importante s'est traduite par plus de 17,9 millions de visiteurs entrant au Canada en 2022. Les visites de voyageurs américains ont représenté 77,9 % du total, dépassant la croissance des visites de résidents originaires d'autres régions que les États-Unis.

Bien que l'augmentation du nombre de voyageurs au Canada en 2022 ait été notable, le nombre total de voyageurs reste nettement inférieur au niveau pré-pandémie (Figure 1.14). Plus de 14,5 millions de voyageurs de moins sont entrés au Canada en 2022 par rapport à 2019; les visites de voyageurs américains et non américains ont été d'environ 44,0 % et 47,0 % inférieures en 2022 qu'en 2019, respectivement. L'économie canadienne a perdu les avantages associés aux dépenses de ces 14,5 millions de visiteurs, ce qui s'est répercuté sur plusieurs secteurs de services.

FIGURE 1.14

Plus de 14,5 millions de voyageurs en moins ont visité le Canada en 2022 par rapport à 2019



Source : Statistique Canada, tableau 24-10-0054-01. Récupéré le 23 mai 2023. Calculs du BEC.

Les importations de services de voyage ont suivi une tendance similaire; le nombre de Canadiens voyageant à l'étranger était plus de quatre fois supérieur en 2022 qu'en 2021, mais il demeurait de 43,1 % inférieur au niveau de 2019. Le Canada a levé toutes les restrictions de voyage liées à la COVID-19 à l'automne 2022, ce qui a stimulé les voyages à destination et en provenance du pays au quatrième trimestre. Les perspectives de voyage en 2023 sont difficiles à prévoir, parce que la levée des restrictions de voyage liées à la COVID-19 au niveau international et les perspectives économiques plus sombres à travers le monde pourraient avoir des effets opposés sur la reprise de ce secteur.

Les États-Unis ont contribué à soutenir la reprise du commerce des services

Les exportations de services du Canada ont augmenté de 21,7 milliards \$ en 2022, les exportations de services vers les États-Unis (+8,9 milliards \$) apportant la plus grande contribution, malgré une croissance plus lente que l'ensemble des exportations de services (Tableau 1.4). Les exportations de services vers chacun des principaux partenaires commerciaux du Canada étaient en hausse en 2022. Les deuxième et troisième contributions les plus importantes à l'expansion des exportations de services en 2022 sont venues de la Chine (+ 2,0 milliards \$) et de l'Inde (+ 1,2 milliard \$),

où les exportations de services ont progressé plus rapidement que la moyenne. Les exportations de services vers la France, Hong Kong et le Mexique ont également augmenté à un rythme supérieur à la moyenne en 2022. Parmi les dix principaux marchés d'exportation de services du Canada, la Chine (-11,6 %), l'Allemagne (-10,5 %) et le Japon (-8,0 %) demeurent en deçà de leurs niveaux d'avant la pandémie. Les services de voyage et de transport continuent de freiner la reprise des exportations de services sur ces marchés, alors que les exportations de services commerciaux ont dépassé leurs niveaux d'avant la pandémie en 2021.

1.4 FAITS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE DU CANADA EN MATIÈRE DE COMMERCE INTERNATIONAL

TABLEAU 1.4
Commerce des services du Canada avec
les 10 principaux partenaires commerciaux

PARTENAIRES	2022 (G\$)	2022 C. 2021 VARIATION EN (G\$)	2022 C. 2021 VARIATION EN (%)
EXPORTATIONS DE SERVICES			
États-Unis	86,6	8,9	11,5
Royaume-Uni	7,7	0,9	13,7
Chine	7,6	2,0	36,7
Inde	6,2	1,2	25,4
France	4,7	1,0	26,2
Allemagne	3,2	0,1	4,0
Hong Kong	2,5	0,5	22,6
Suisse	2,5	0,2	10,0
Japon	2,0	0,4	23,7
Pays-Bas	2,0	0,1	6,6
Tous les autres pays	36,2	6,3	21,1
TOTAL	161,2	21,7	15,6
IMPORTATIONS DE SERVICES			
États-Unis	101,7	19,0	23,0
Royaume-Uni	9,3	1,3	16,4
Hong Kong	6,3	0,9	17,1
Chine	4,3	0,9	26,7
Allemagne	4,0	0,6	18,9
France	3,6	0,8	28,0
Singapour	3,1	0,4	15,1
Japon	3,0	0,7	31,9
Inde	2,9	0,5	19,5
Mexique	2,6	1,1	72,5
Tous les autres pays	38,1	7,5	24,4
TOTAL	178,9	33,8	23,3

Source : Statistique Canada, tableau 12-10-0157-01.
 Récupéré le 30 mai 2023. Calculs du BEC.

Plus encore que pour les exportations, les États-Unis ont dominé la croissance des importations de services du Canada en 2022. Les importations de services ont augmenté de 33,8 milliards \$ au cours de l'année, tandis que les importations en provenance de ce pays progressaient de 19,0 milliards \$. Après les États-Unis, les importations de services en provenance du Royaume-Uni (+1,3 milliard \$) et du Mexique (+1,1 milliard \$) ont fait les plus fortes contributions à la croissance en 2022. Comme pour les exportations, la croissance des importations de services du Canada a été généralisée, les importations en provenance de tous les grands partenaires commerciaux ayant augmenté en 2022. À l'exception des importations de services du Mexique et du Japon, les importations en provenance des 10 principaux partenaires commerciaux du Canada en 2022 ont été supérieures à leurs niveaux pré-pandémie.



1.5

Performance du Canada au chapitre de l'investissement direct étranger



Après d'importants rebonds en 2021, les flux d'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) et d'investissement direct étranger (IDE) ont diminué en 2022. Néanmoins, les flux d'IDCE et d'IDE sont demeurés supérieurs à la moyenne de la décennie qui a précédé la pandémie (2010-2019), mais ils sont inférieurs à leurs niveaux de 2019. Plus précisément, après avoir atteint un sommet de 121,6 milliards \$ en 2021, les flux d'IDCE ont diminué de 15,8 % pour s'établir à 102,3 milliards \$ en 2022, ce qui reste supérieur à la moyenne de 72,4 milliards \$ de 2010 à 2019, mais sous le niveau d'avant la pandémie de 2019 (102,8 milliards \$) (Figure 1.15). De même, les flux d'IDE ont diminué de 21,5 %, passant d'un niveau record de 82,3 milliards \$ en 2021 à 64,6 milliards \$ en 2022, ce qui demeure supérieur à la moyenne de 49,8 milliards \$ pour la période 2010-2019, mais est inférieur au niveau de 2019 (67,1 milliards \$).

La baisse des flux d'IDCE en 2022 est principalement attribuable aux fusions et acquisitions (FA), qui ont reculé de 57,6 % pour s'établir à 27,2 milliards \$, effaçant la forte hausse des « autres flux »¹⁰, qui ont quadruplé (à 13,5 milliards \$) et le gain de 13,4 % des bénéfiques réinvestis (à un niveau record de 61,6 milliards \$). En revanche, la diminution des flux d'IDE a été largement due à une chute substantielle de 89,6 % des « autres flux »¹¹ (à un plancher record de 2,2 milliards \$), ainsi qu'à un recul de 7,6 % des FA (19,2 milliards \$). Ces baisses ont contrebalancé la hausse de 7,8 % des bénéfiques réinvestis, qui ont atteint un sommet inégalé de 43,2 milliards \$.

Notamment, au cours de la dernière décennie (2013-2022), les bénéfiques réinvestis ont été la composante la plus importante des flux d'IDCE pendant environ la moitié des années (2013, 2018-2020 et 2022). Les autres années, les FA ont été la composante dominante. Les bénéfiques réinvestis ont été la composante la plus importante des flux d'IDE presque chaque année durant la dernière décennie, à l'exception de 2014-2015 et de 2020 lorsque les FA ont dominé.

Comme le montre la Figure 1.15, les flux d'IDCE ont dépassé les flux d'IDE en 2022, la poursuite d'une tendance observée depuis 2014.

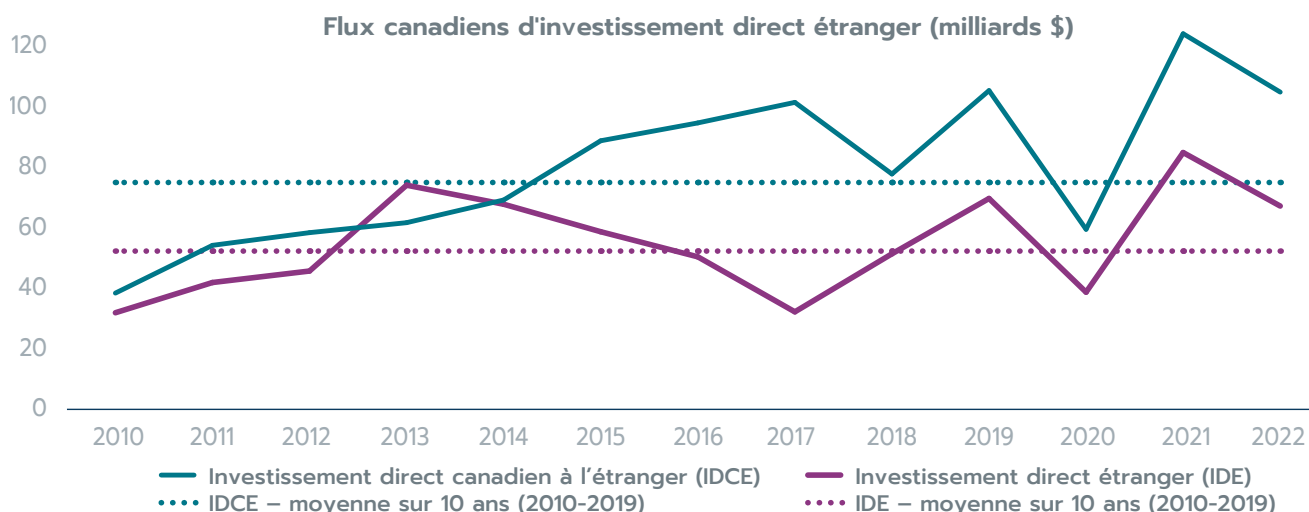


¹⁰ Les autres flux comprennent les capitaux propres, hors bénéfiques réinvestis et FA, plus la dette. Les capitaux propres comprennent les flux d'actions ordinaires et/ou privilégiées, le revenu accumulé et le surplus d'apport. Les flux de dette interentreprises comprennent les créances commerciales, les prêts, les découverts, les hypothèques et les obligations.

¹¹ Les bénéfiques réinvestis sont les bénéfiques des sociétés étrangères affiliées réinvestis dans les sociétés étrangères affiliées plutôt que rapatriés.

FIGURE 1.15

Diminutions des entrées et des sorties d'IDE au Canada en 2022



Source : Statistique Canada, tableau 36-10-0025-01. Consulté en mai 2023. Calculs du BEC.

Dans l'ensemble, les entrées et les sorties mondiales d'IDE ont généralement suivi la même tendance que les entrées et les sorties d'IDE du Canada, de sorte que les tendances canadiennes sont largement conformes aux tendances internationales.

COMPOSITION SECTORIELLE

Le secteur des finances et des assurances représentait la part la plus élevée des flux d'IDCE en 2022 (46,9 %), suivi de l'énergie et des mines (16,9 %) et du secteur de la gestion de sociétés et d'entreprises (16,7 %). L'IDCE du secteur des finances et des assurances a progressé de 50,6 % pour atteindre 48,0 milliards \$ en 2022, le niveau le plus élevé depuis le sommet de 54,3 milliards \$ atteint en 2015. D'autres hausses notables ont été enregistrées dans le secteur de l'énergie et des mines, qui a presque triplé pour atteindre 17,3 milliards \$, et dans celui de la fabrication, qui a aussi presque triplé à 6,5 milliards \$. Le secteur du commerce et des transports, qui comptait pour près de la moitié des flux d'IDCE en 2021, a enregistré un recul spectaculaire de 94,2 % en 2022 pour s'établir à 3,4 milliards \$.

En ce qui concerne les flux d'IDE, le secteur de la gestion de sociétés et d'entreprises¹² a presque doublé en 2022 pour atteindre 11,4 milliards \$, le niveau le plus élevé depuis 2014 et près du double du niveau d'avant la pandémie en 2019. La baisse de 21,5 % des flux d'IDE entre 2021 et 2022 a été attribuée en grande partie à un recul de 73,3 % du secteur des « autres industries », à 3,6 milliards \$. Celui-ci détient désormais la part sectorielle la plus faible des flux d'IDE en 2022 (5,5 %). D'autres baisses notables ont été observées dans le secteur de l'énergie et des mines (-16,0 %), celui de la fabrication (-32,6 %), et celui des finances et des assurances (-9,8 %). Malgré ces baisses, le secteur manufacturier a continué de représenter la plus grande part des flux d'IDE en 2022 (24,0 %), suivi de l'énergie et des mines (21,8 %), et du commerce et des transports (17,8 %).

¹² TLe secteur de la gestion de sociétés et d'entreprises comprend (1) les établissements qui détiennent les titres (ou d'autres participations) dans des sociétés et des entreprises dans le but de détenir une participation majoritaire ou d'influencer les décisions de gestion, ou (2) les établissements (à l'exception des établissements publics) qui administrent, supervisent et gèrent des établissements de la société ou de l'entreprise et qui assurent normalement la fonction de planification stratégique ou organisationnelle et de prise de décision de la société ou de l'entreprise.

TABLEAU 1.5
Flux d'IDCE et d'IDE par secteur (2022)

	VALEUR (G\$)	VARIATION PAR RAPPORT À 2021 (%)	VARIATION PAR RAPPORT À 2021 (G\$)
IDCE			
Énergie et mines	17,3	198,0	11,5
Fabrication	6,5	181,3	4,2
Commerce et transports	3,4	-94,2	-56,2
Finances et assurances	48,0	50,6	16,1
Gestion de sociétés et d'entreprises	17,1	23,2	3,2
Autres industries	10,0	23,3	1,9
TOTAL	102,3	-15,8	-19,3
IDE			
Énergie et mines	14,1	-16,0	-2,7
Fabrication	15,5	-32,6	-7,5
Commerce et transports	11,5	-3,7	-0,4
Finances et assurances	8,5	-9,8	-0,9
Gestion de sociétés et d'entreprises	11,4	46,5	3,6
Autres industries	3,6	-73,3	-9,8
TOTAL	64,6	-21,5	-17,7

Source : Statistique Canada, tableau 36-10-0026-01.
Récupéré en mai 2023. Calculs du BEC.

COMPOSITION GÉOGRAPHIQUE

Les États-Unis demeurent le principal partenaire d'investissement du Canada, étant la destination de 52,3 % (53,6 milliards \$) des flux d'IDCE et la source de 41,5 % (26,8 milliards \$) de tous les flux entrants d'IDE en 2022. Toutefois, bien que les États-Unis aient été le principal moteur de la reprise des investissements au Canada en 2021, ils ont aussi dominé la baisse de l'investissement au Canada en 2022. Entre 2021 et 2022, les flux d'IDCE à destination des États-Unis ont diminué de 22,7 milliards \$, tandis que les entrées d'IDE venant des États-Unis ont reculé de 9,9 milliards \$.

Le Royaume-Uni était la deuxième destination des flux d'IDCE en 2022 avec une part de 5,0 %, suivi de l'Australie (3,9 %) et de la Suisse (3,6 %). Les flux d'IDCE vers le Royaume-Uni se sont considérablement redressés en 2022, ayant presque triplé pour atteindre 5,2 milliards \$, tandis que l'IDCE vers la Suisse s'est multiplié par plus de cinq, à 3,7 milliards \$. Des destinations majeures de l'IDCE, comme la France, le Luxembourg, et les Pays-Bas ont encaissé des pertes de 72,4 %, 118,4 %, et 485,4 % respectivement, la France se retrouvant hors du top 10 en 2022 alors qu'elle occupait la quatrième place en 2021. En valeur, la baisse des sorties d'IDE en 2022 a été menée par les États-Unis (-22,7 milliards \$), le Luxembourg (-5,8 milliards \$) et la France (-3,5 milliards \$).

Pour ce qui est des sources d'IDE du Canada, les États-Unis représentaient 41,5 % des entrées d'IDE en 2022, suivis des Pays-Bas et du Luxembourg, qui détenaient ensemble 32,3 % des entrées. Les autres sources importantes d'IDE en 2022 ont été l'Australie (7,7 %), le Royaume-Uni (6,5 %), le Brésil (3,2 %), et la France (3,1 %). Parmi ces pays, des gains ont été enregistrés par les Pays-Bas (+19,5 %), le Luxembourg (+90,9 %) et l'Australie (+1896,4 %), tandis que les États-Unis (-26,9 %), le Royaume-Uni (-59,8 %), le Brésil (-10,9 %), et la France (-36,8 %) ont inscrit des pertes. En valeur, la baisse des entrées d'IDE en 2022 était principalement attribuable aux États-Unis (-9,8 milliards \$), aux Îles Caïmans (-7,3 milliards \$) et au Royaume-Uni (-6,2 milliards \$).

Au cours de la dernière décennie (2013-2022), la part moyenne des entrées d'IDE en provenance des États-Unis a été de 47,6 %. Depuis 2018, la part détenue par ce pays a été inférieure à cette moyenne de 10 ans, fluctuant entre 35,6 % et 44,6 %. En ce qui concerne les sorties d'IDE, la moyenne sur 10 ans des flux vers les États-Unis a été de 64,1 %. Depuis 2019, cette part est restée inférieure à la moyenne, sauf en 2020 où elle a atteint 71,1 %.

1.5 PERFORMANCE DU CANADA AU CHAPITRE DE L'INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER



TABLEAU 1.6
Flux d'IDCE et d'IDE (2022) – 10 principaux pays

	VALEUR (G\$)	VARIATION PAR RAPPORT À 2021 (%)	VARIATION PAR RAPPORT À 2021 (G\$)
DESTINATIONS DE L'IDCE			
États-Unis	53,6	-29,8	-22,7
Royaume-Uni	5,2	172,2	3,3
Australie	4,0	-23,3	-1,2
Suisse	3,7	421,5	3,0
Brésil	3,4	8,3	0,2
Barbade	3,1	-244,3	5,3
Îles Caïmans	3,0	387,9	2,4
Pays-Bas	2,1	-485,4	2,7
Chine	1,9	111,0	1,0
Mexique	1,8	-5,2	-0,1
Autres pays	20,5	-39,0	-13,1
TOTAL	102,3	-15,8	-19,3
SOURCES D'IDE			
États-Unis	26,8	-26,9	-9,9
Pays-Bas	13,0	19,5	2,1
Luxembourg	7,8	90,9	3,7
Australie	5,0	1896,4	4,7
Royaume-Uni	4,2	-59,8	-6,2
Brésil	2,1	-10,9	-0,3
France	2,0	-36,8	-1,2
Barbade	1,3	293,0	1,0
Hong Kong	1,3	-215,3	2,4
Allemagne	0,8	-47,6	-0,7
Autres pays	0,2	-98,5	-13,4
TOTAL	64,6	-21,5	-17,7

Source : Statistique Canada, tableau 36-10-0473-01. Récupéré en mai 2023. Calculs du BEC.



Il est à noter que les données sur les flux d'IDCE et d'IDE reflètent l'information sur la destination immédiate ou l'investisseur immédiat, qui correspond au dernier pays par lequel l'investissement a transité avant d'atteindre sa destination. Celles-ci diffèrent des données fondées sur la destination ou l'investisseur ultime, qui est plus précise mais pas toujours disponible. Par conséquent, les données sur les flux peuvent ne pas refléter avec précision les investissements des pays qui investissent via des intermédiaires (p. ex., la Chine ou le Japon) ou qui servent d'intermédiaires (p. ex., les Îles Caimans ou la Barbade). Pour plus de détails sur la différence entre la destination / l'investisseur immédiat et ultime, veuillez consulter le chapitre 2 de *Le point sur le commerce du Canada 2021*.

En résumé, 2022 a vu se poursuivre la reprise post-pandémie amorcée en 2021. Alors que les flux d'IDCE et d'IDE ont diminué par rapport à leurs valeurs de 2021, ils sont demeurés supérieurs à leur moyenne pré-pandémie (2010-2019). Pour l'année à venir, il est difficile de voir si ces flux robustes d'IDCE et d'IDE se poursuivront étant donné que les entreprises se retrouvent désormais dans un contexte marqué par un ralentissement économique mondial, une inflation qui diminue mais demeure élevée et une incertitude persistante en lien avec la guerre en Ukraine.

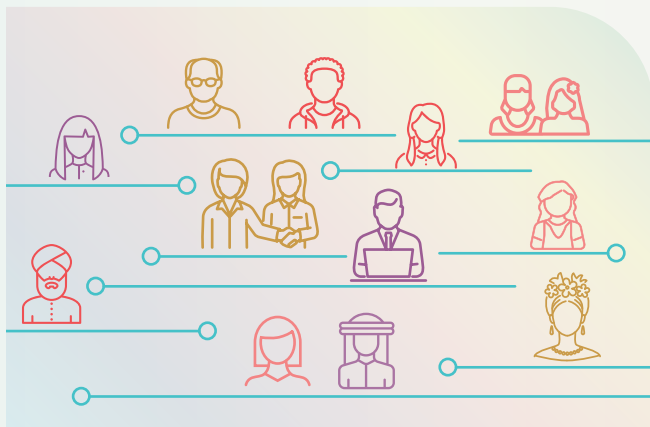
PARTIE 2

LE COMMERCE INCLUSIF



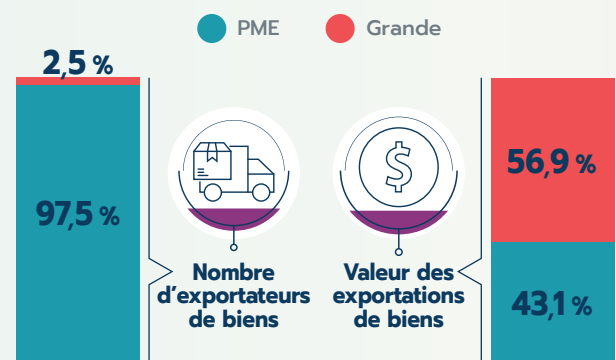


L'approche inclusive du Canada en matière de commerce reconnaît que ses répercussions ne sont pas neutres.



- **Motivation** : Le commerce inclusif vise à faire en sorte que les avantages du commerce atteignent les groupes sous-représentés. Il reconnaît que lorsque plus de groupes prospèrent, tout le monde dans l'économie en profite.
- **Mécanismes de soutien du commerce inclusif** :
 - Politiques commerciales
 - Programmes de promotion du commerce
 - Financement et autres soutiens
- **Les données et la recherche sont essentielles** : Nous devons savoir où nous en sommes, identifier les obstacles et les facteurs de succès, et suivre les progrès pour une approche efficace du commerce inclusif.

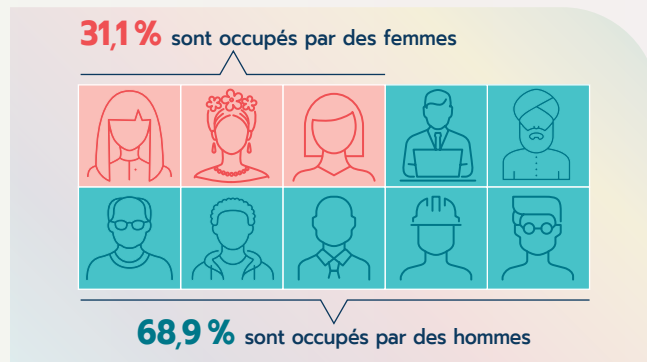
Les petites et moyennes entreprises jouent un rôle important dans le secteur des exportations canadiennes.



- **Qui?** 12,1 % des PME ont exporté en 2020, une part qui augmente lentement.
- **Quoi?** Les exportations de services ont gagné en popularité au cours de la dernière décennie, les plus petites PME exportant surtout des services. Le commerce électronique a facilité ce changement et s'est développé considérablement.
- **Où?** 84 % des PME exportatrices ont exporté aux États-Unis en 2020, et la plupart d'entre elles n'exportent que vers les marchés américains. Les grandes entreprises sont plus susceptibles d'exporter à la fois vers les États-Unis et d'autres marchés.
- **Répercussions de la pandémie** : Les PME de petite taille ont été plus durement touchées, mais de nombreux signes positifs de reprise sont observés.

Les effets du commerce sur l'emploi, tant positifs que négatifs, touchent les femmes différemment.

Emplois canadiens soutenus par les exportations



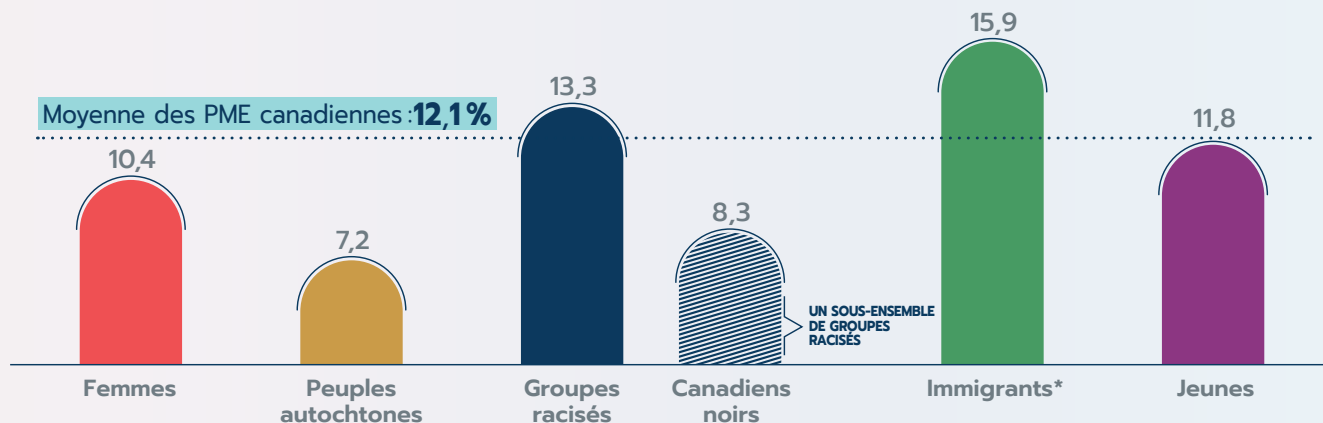
- **Impacts inégaux** : Les femmes sont plus susceptibles d'être employées dans des industries qui exportent moins (p. ex., les services de santé et d'éducation).
- **Quantifier les effets** : Les répercussions des politiques commerciales sur l'emploi des femmes peuvent être estimées avant la mise en œuvre d'une politique (*ex ante*) ou après (*ex post*).

ex ante: Selon les estimations, les effets de l'ACEUM sont partagés également entre les femmes et les hommes à cause du nombre élevé d'emplois protégés dans les ventes, les services professionnels et le soutien administratif.

ex post: Les effets du PTPGP indiquent que les femmes sont quelque peu protégées des entreprises peu performantes, mais elles bénéficient également moins de la croissance des entreprises hautement performantes.

Les entrepreneurs sous-représentés font face à des défis uniques lorsqu'ils exportent mais ont également d'importantes stratégies pour réussir.

Probabilité d'exportation des PME, selon les caractéristiques de propriété en 2020 (%)



FEMMES EXPORTATRICES

- **Activité d'exportation** : Les femmes sont sous-représentées dans le secteur des PME au Canada, mais elles ont tendance à exporter à des taux similaires à ceux des hommes.
- **Défis et facilitateurs** : Les défis financiers, frontaliers et logistiques affectent les exportateurs appartenant à des femmes, tandis que le commerce électronique est associé à une probabilité d'exportation de 38 % plus élevée.

EXPORTATEURS AUTOCHTONES

- **Activité d'exportation** : Les Peuples autochtones sont actifs dans toutes les industries et sur divers marchés internationaux.
- **Défis et facilitateurs** : L'éloignement des marchés, des infrastructures numériques ou physiques inadéquates et le manque d'accès au financement ont une incidence sur la capacité d'exporter. Toutefois, le commerce électronique est associé à une probabilité six fois plus élevée d'exporter.

AUTRES GROUPES

- **Groupes racisés** : Ils comptent pour 26,5 % de la population, mais seulement 9,3 % des PME. Néanmoins, ils sont plus susceptibles d'exporter.
- **PME canadiennes appartenant à des Noirs** : Elles sont généralement plus récentes et moins susceptibles d'exporter, mais centrées sur l'expansion.
- **Immigrants** : Ils exportent vers des marchés plus diversifiés que la moyenne des PME canadiennes, ce qui en fait des acteurs clés de la diversification du Canada.

Des politiques et des programmes fondés sur des données probantes peuvent aider les groupes sous-représentés à saisir des occasions internationales et à profiter des avantages du commerce.

- 1 **Les politiques commerciales peuvent** ouvrir des portes, réduire les obstacles et favoriser la collaboration. *Il est important de mesurer les effets de diverses politiques dans une optique inclusive.*
- 2 **Les programmes de promotion du commerce peuvent** permettre aux propriétaires d'entreprise de surmonter des défis touchant notamment à la connaissance du marché et à la façon de composer avec les exigences frontalières. *Le Service des délégués commerciaux offre des mesures de soutien personnalisées.*
- 3 **Les produits financiers peuvent** aider à surmonter les coûts et à réduire les risques associés à l'exportation. *Exportation et développement Canada offre des produits financiers spécialisés aux exportateurs.*

* Immigrants et jeunes sont des caractéristiques des décideurs principaux des PME. Jeune est défini comme étant âgé de moins de 40 ans. Sources : Statistique Canada : Commerce selon les caractéristiques des exportateurs (2022); Modèle d'offre et d'utilisation de 2019 (commande de données personnalisées); Enquête sur la population active (2022); et Enquête sur le financement et la croissance des PME (2020). Conseil canadien pour le commerce autochtone et Affaires mondiales Canada (2023).

2.1

Introduction et motivation



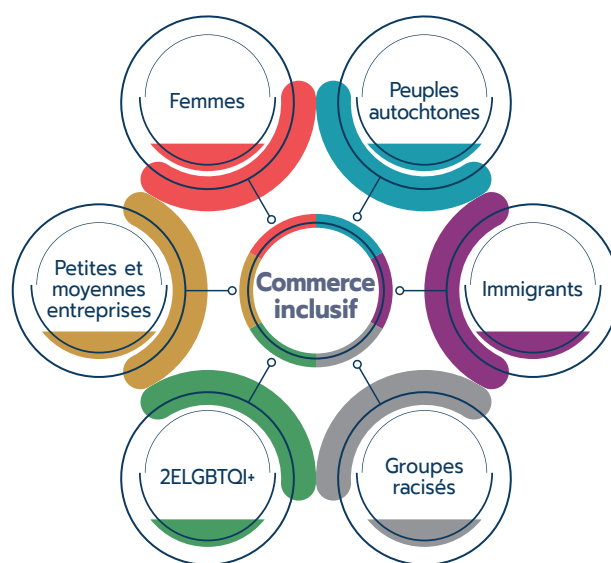
QUI PROFITE DU COMMERCE?

Le commerce international apporte de nombreux avantages – aux entreprises, aux travailleurs et aux consommateurs – améliorant en définitive la qualité de vie globale. Grâce au commerce, les entreprises exportatrices bénéficient d’une clientèle élargie, ce qui leur permet de réaliser des économies d’échelle et de développer leurs activités, de créer de nouvelles technologies et, au bout du compte, de devenir plus productives et concurrentielles. Cette expansion leur permet de verser des salaires plus élevés et d’attirer des travailleurs qualifiés.

En outre, le commerce international donne aux entreprises et aux consommateurs la possibilité d’acheter une plus grande variété de produits et de services à moindre coût. Le commerce international est très important pour le Canada, soutenant environ 1 emploi sur 6 à l’échelle nationale.

Bien que les avantages du commerce pour l’ensemble de l’économie soient bien documentés (Bureau de l’économiste en chef, 2012), ces avantages ne profitent pas automatiquement de la même manière à tous au sein d’une économie. Le gouvernement du Canada veut s’assurer que les avantages du commerce profitent à tous les groupes, y compris ceux qui ont traditionnellement été sous-représentés dans le paysage commercial du Canada, en suivant une [approche commerciale inclusive](#). Cela signifie qu’il faut mettre en place les bonnes politiques et les bons programmes pour veiller à ce que les femmes, les Autochtones et les autres personnes racisées, les jeunes, les personnes 2ELGBTQI+, les petites et moyennes entreprises (PME) et d’autres puissent en bénéficier (figure 2.1).

FIGURE 2.1
Les groupes sous-représentés dans
le commerce au Canada



Note : Ce sont quelques-uns des groupes sous-représentés au Canada, mais la liste n’est pas exhaustive.
Source : Bureau de l’économiste en chef,
Affaires mondiales Canada

De nouvelles méthodes d’analyse et de meilleures données nous permettent de plus en plus d’élaborer une analyse plus fine des répercussions du commerce sur la société canadienne. La recherche dans ce domaine nous aide à mieux comprendre les caractéristiques de ces entrepreneurs sous-représentés, y compris leur industrie et la taille de leur entreprise, et jette un éclairage sur leurs expériences et leurs défis en matière d’exportation.

Parallèlement, des techniques de modélisation économique utilisant des données ventilées par sexe améliorent notre compréhension de l’impact des politiques commerciales sur la main-d’œuvre.

2.1 INTRODUCTION ET MOTIVATION

Ces données et ces recherches nous permettent de comprendre où nous en sommes et de suivre les progrès. Elles mettent en lumière les défis et les solutions qui peuvent façonner des politiques et des programmes efficaces.

NOTRE MOTIVATION—POSSIBILITÉS ET AVANTAGE

Bien qu'une approche commerciale inclusive favorise l'équité et l'inclusion au Canada, les avantages de la réduction ou de l'élimination des écarts vont au-delà du simple soutien des groupes sous-représentés. L'économie canadienne dans son ensemble profite de la participation d'un plus grand nombre de membres de la société au commerce international.

Il existe un potentiel de croissance à l'échelle de toute l'économie lorsque les groupes traditionnellement sous-représentés peuvent développer leurs entreprises, trouver des emplois de qualité ou accéder à des biens de consommation à moindre coût. Ainsi, une étude du McKinsey Global Institute estime qu'une inclusion plus équitable des femmes au marché du travail

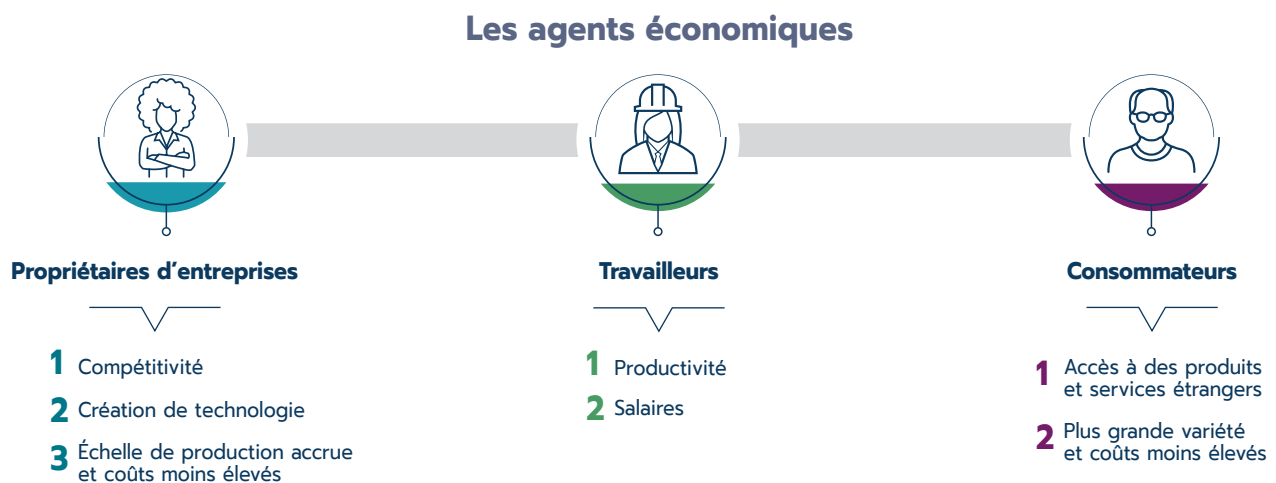
pourrait ajouter 150 milliards \$ à l'économie canadienne. (Devillard, et coll., 2017). Par ailleurs, le Conseil national de développement économique des Autochtones a estimé que l'élimination des écarts touchant les Autochtones sur les plans de l'éducation, de l'emploi, du revenu et de la productivité pourrait ajouter 27,7 milliards \$ à l'économie. (Conseil national de développement économique des Autochtones, 2016). Ce n'est pas un jeu à somme nulle; une plus grande participation au commerce suscite globalement une expansion économique nette et peut se traduire par des possibilités économiques et une prospérité accrue.

CADRE COMMERCIAL INCLUSIF

Notre cadre de recherche sur le commerce inclusif s'articule autour de trois agents économiques : les propriétaires d'entreprises, les travailleurs et les consommateurs (figure 2.2). Le commerce peut avoir des effets spécifiques sur ces agents, effets qui peuvent être très inégaux au sein des groupes et des industries et entre ceux-ci.

FIGURE 2.2

Les agents économiques et comment ils peuvent profiter du commerce



Note : La liste des avantages n'est pas exhaustive. Source : Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada

2.1 INTRODUCTION ET MOTIVATION

Propriétaires d'entreprises

Les marchés internationaux peuvent catalyser la croissance des entreprises canadiennes de trois façons (voir Melitz et Trefler, 2012, pour un aperçu) :

1. Marchés élargis et économies d'échelle

Vendre à l'étranger permet aux entreprises canadiennes d'étendre leur clientèle. Alors que les entreprises des grandes économies n'ont peut-être pas besoin de compter sur le commerce pour croître, celui-ci est presque essentiel pour les entreprises canadiennes. Une clientèle élargie permet aux entreprises d'accroître leur échelle de production, récoltant les gains d'efficacité qui découlent de coûts unitaires de production plus bas.

2. Innovation accrue

Il existe un lien étroit entre l'innovation et l'exportation au niveau de l'entreprise. Les entreprises qui investissent dans des technologies leur conférant une plus grande productivité sont mieux placées pour assumer les coûts et les risques accrus pouvant accompagner le commerce. Les travaux empiriques confirment l'importance de cet effet. À titre d'exemple, Lileeva et Trefler (2010) ont constaté que l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis de 1989 avait entraîné une augmentation de 15,3 % de la productivité des nouveaux exportateurs canadiens (ce qui a haussé la productivité globale du secteur manufacturier de 3,5 %). Les auteurs font remonter la source de ce gain de productivité aux investissements dans la productivité, y compris dans des technologies de fabrication de pointe et des innovations au niveau des produits et des procédés.

3. Amélioration de la productivité globale

Il existe plusieurs mécanismes par lesquels l'internationalisation entraîne une augmentation de la productivité globale. L'une des principales sources de croissance de la productivité est l'effet de réaffectation par lequel l'internationalisation permet aux entreprises plus

performantes de se développer. Les entreprises qui produisent à moindre coût sont mieux en mesure d'absorber les coûts et les risques accrus d'une expansion internationale, ce qui les rend plus susceptibles d'exporter. Une deuxième source de croissance de la productivité globale est le fait que les entreprises moins performantes (c.-à-d. les moins productives) se contractent ou même ferment en raison de la concurrence accrue, éliminant ainsi du paysage économique des acteurs à faible productivité. Ces changements importants peuvent avoir un impact négatif sur les entreprises et leurs travailleurs, et expliquent en partie pourquoi nous assistons à des ajustements structurels parfois douloureux au sein d'une économie qui s'ouvre au commerce international et à la concurrence.

Une expansion à l'échelle internationale peut entraîner des coûts supplémentaires et des risques accrus, qui seront examinés plus en détail dans les sections suivantes du présent rapport. Les entreprises doivent approfondir leur connaissance du marché et investir beaucoup de temps et de ressources dans le développement de partenariats et de débouchés commerciaux, sans compter les ressources nécessaires pour augmenter la production afin de répondre à la demande étrangère.

Ces coûts sont particulièrement importants pour les petites entreprises. Il n'est donc pas surprenant que nous voyions une plus petite proportion de PME exportatrices que parmi les grandes entreprises. En outre, il y a des risques inhérents à l'exportation. Même les entreprises disposant de ressources suffisantes ne réussissent pas toujours à mener à bien leurs plans d'expansion internationale (Sui et Goldfarb, 2014).

L'importance d'évaluer ces effets dans une optique inclusive découle de la nécessité de comprendre comment et où les entreprises sous-représentées exportent, quels facteurs favorisent la réussite à l'étranger et quels défis les propriétaires d'entreprises doivent surmonter pour exporter. Les sections 2.2 (PME), 2.4 (Entreprises appartenant à des femmes) et 2.5 (Entreprises appartenant à des Autochtones) mettent en relief nos recherches dans ces domaines.

2.1 INTRODUCTION ET MOTIVATION

Utilisant des enquêtes et des données administratives dans son analyse, le Bureau de l'économiste en chef contribue à approfondir notre compréhension des expériences d'exportation de ces entreprises, de leurs caractéristiques et de leurs marchés d'intérêt, des stratégies d'exportation et d'affaires qui ont réussi, et des défis qu'elles affirment devoir affronter. Ces approches nous permettent de cerner des domaines précis nécessitant des politiques ou des programmes visant à réduire ou à éliminer les écarts et à faire en sorte que les entreprises puissent bénéficier du commerce.

Travailleurs

À mesure que les entreprises exportatrices deviennent plus productives, elles sont en mesure de verser à leurs travailleurs des salaires plus élevés et peuvent hausser la rémunération offerte pour attirer de nouveaux talents à l'appui de leurs activités d'exportation. (Bureau de l'économiste en chef, 2012). Cependant, les effets sont très inégaux et dépendent des caractéristiques de l'industrie et des entreprises, alors que plusieurs d'entre elles sont incapables de soutenir la concurrence accrue que peut susciter le commerce.

Les travailleurs des entreprises ou des industries qui ne sont plus concurrentielles dans ce contexte international peuvent devoir se chercher un autre emploi dans des entreprises et des industries plus productives, ce qui peut se révéler difficile s'ils ne possèdent pas les compétences requises ou s'il n'y a pas de meilleures possibilités d'emploi à proximité. Par conséquent, une réaffectation harmonieuse des travailleurs au sein de l'économie est essentielle pour faire en sorte que la main-d'œuvre en profite globalement.

En outre, les postes plus spécialisés et mieux rémunérés qui peuvent découler de la productivité accrue d'une entreprise ne s'adressent pas automatiquement de la même manière à tous les groupes de la société. C'est là qu'il devient très important d'adopter une approche inclusive. Il importe de comprendre comment ces effets sur le commerce touchent les groupes sous-représentés et de

déterminer s'ils bénéficient ou non de possibilités d'emploi de qualité à des taux similaires à ceux de leurs concitoyens canadiens.

Le Bureau de l'économiste en chef évalue les répercussions du commerce sur les travailleurs dans une optique de genre afin de quantifier les effets *ex ante* (c.-à-d. avant une mesure de politique, comme l'entrée en vigueur d'un accord de libre-échange) et les effets *ex post* (c.-à-d. après une mesure de politique). Le nombre d'emplois et l'évolution des salaires retiennent notamment l'attention au moment d'explorer les choix de politiques et d'évaluer leur impact. Un certain nombre d'approches analytiques sont utilisées, y compris des modèles d'équilibre général informatisés (EGI) et des analyses économétriques avec des données appariées au niveau des travailleurs et des entreprises. Certains de ces travaux sont examinés dans les sections 2.2 (PME) et 2.3 (Impact de la politique commerciale sur la main-d'œuvre féminine) du présent rapport.

Consommateurs

Les consommateurs profitent du commerce par le biais de coûts moins élevés et de l'accès à une plus grande variété de biens et de services. Nous pouvons observer cet « effet de variété » lorsque nous marchons dans les allées des épiceries au Canada et trouvons des fruits tropicaux, des légumes luxuriants et des articles de garde-manger étrangers qui ont manifestement parcouru de grandes distances grâce au commerce international. Mais nous pouvons observer une variété accrue au-delà des produits alimentaires; par exemple, le commerce international permet aux étudiants canadiens de choisir parmi diverses universités étrangères lorsqu'ils décident de l'endroit où ils iront étudier (ce qui constitue une importation de services d'éducation), et il permet aux entreprises canadiennes de se procurer n'importe où dans le monde la technologie précise dont elles ont besoin pour améliorer leur procédé de production. Incidemment, de nombreux travaux empiriques ont confirmé ces effets de variété, notamment nos propres recherches qui ont révélé,

2.1 INTRODUCTION ET MOTIVATION

par exemple, que le nombre de produits différents importés du Chili a presque triplé après l'entrée en vigueur de l'ALE Canada-Chili (Bureau de l'économiste en chef, 2022).

Bien que les avantages du commerce pour les consommateurs soient évidents, l'application d'une optique inclusive aux consommateurs peut être plus difficile. Les consommateurs individuels font normalement partie d'un ménage, une unité où les décisions d'achat sont souvent prises collectivement. Les facteurs qui déterminent les effets du commerce sur les consommateurs englobent le revenu et la composition du ménage et de la famille.

Il est difficile de départager ces expériences entre les membres du ménage; des études récentes se sont intéressées aux effets selon divers niveaux de revenu, en notant que les femmes sont plus susceptibles de faire partie de ménages à faible revenu.

Étant donné que les ménages à faible revenu consacrent une part plus élevée de leur revenu à la consommation de biens et de services nécessaires (p. ex., l'épicerie, le logement), ce sont eux qui tirent le plus grand avantage de la réduction des obstacles au commerce. (Korinek, Moisé et Tange, 2021). Un autre domaine d'analyse est celui des produits de consommation différenciés selon le sexe qui ciblent les femmes, et de toute preuve de l'existence de droits de douane plus élevés ou d'une discrimination par les prix (c.-à-d d'une « taxe rose »). Ce domaine de recherche a généralement produit des preuves mitigées (Korinek, Moisé et Tange, 2021).

Note sur le genre et le sexe

Le sexe correspond à une catégorie biologique, qui peut être masculine, féminine ou intersexuée. Le genre correspond à l'identité sociale, notamment en tant qu'homme, femme ou personne de type non binaire ou bispirituelle. Le point sur le commerce 2023 utilise parfois genre, parfois sexe. Le terme employé renvoie à la source des données ou de la recherche. À titre d'exemple, en rapportant les résultats d'une enquête qui demandait aux répondants le genre du/de la propriétaire, Le point sur le commerce utilise une terminologie genrée telle que « femme ». Par contre, pour la recherche qui utilise des données administratives (p. ex. les dossiers de naissances) qui font état du sexe de la personne, Le point sur le commerce utilise une terminologie axée sur le sexe, telle que « féminin ».

COMMENT Y ARRIVER – AMÉLIORER LES POLITIQUES ET LES PROGRAMMES

Tout au long de la partie 2 du présent rapport, de nombreuses lacunes importantes dans les résultats associées au commerce inclusif sont mises en évidence, notamment :

- Les PME représentent 98 % de tous les exportateurs de biens, mais seulement 43 % de la valeur des exportations canadiennes de biens.
- Les femmes représentent environ 31 % des emplois au Canada soutenus par des activités d'exportation¹³.
- Les PME exportatrices appartenant à des femmes ont une plus petite taille et tirent une part moins élevée de leurs revenus de l'exportation, comparativement à celles appartenant à des hommes.
- Les PME appartenant à des Autochtones exportent à un taux inférieur à la moyenne des PME canadiennes, soit 7,2 % contre 12,1 %.

¹³ Commande personnalisée à Statistique Canada (données de 2019).



2.1 INTRODUCTION ET MOTIVATION

Plusieurs politiques, programmes et leviers de financement peuvent être utilisés pour combler ces écarts. Voici quelques exemples : de nouveaux chapitres dans les accords commerciaux visant à améliorer la capacité et la situation des groupes sous-représentés (p. ex., des chapitres sur le commerce et l'égalité des genres), les missions commerciales axées sur les femmes ou les Autochtones, les produits financiers et le financement ciblés, le rayonnement et la formation, et l'engagement auprès de partenaires bilatéraux et multilatéraux afin de faire progresser les initiatives axées sur le commerce inclusif, pour n'en nommer que quelques-uns.

C'est en gardant ces leviers à l'esprit, conjugué à la connaissance des avantages pouvant se matérialiser lorsque tous ont la possibilité de participer au commerce, que le Bureau de l'économiste en chef conçoit sa recherche sur le commerce inclusif. L'objectif est de comprendre les effets du commerce sur les groupes sous-représentés et les défis uniques auxquels différents groupes sont confrontés en matière de commerce international, et de déterminer les approches qui peuvent le mieux aider chaque groupe à réussir et à tirer profit du commerce. Ce dossier spécial examine les progrès réalisés sur ces thèmes, mais le travail n'est pas achevé. À Des lacunes subsistent dans notre compréhension de la façon dont le commerce affecte les groupes sous-représentés ainsi que des politiques et des programmes les plus efficaces pour les soutenir.

Cette recherche se veut un complément à l'[Analyse comparative entre les sexes plus](#) (ACS Plus) servant à évaluer comment les femmes, les hommes et les personnes de diverses identités de genre peuvent faire l'expérience des politiques, des programmes et des initiatives du gouvernement; d'autres renseignements sur la façon dont Affaires mondiales Canada utilise l'ACS Plus dans ses politiques commerciales se trouvent dans le rapport *Le point sur le commerce international de l'an dernier* (Bureau de l'économiste en chef, 2022).

La situation commerciale du Canada évolue, offrant plus de possibilités d'inclure des groupes traditionnellement sous-représentés. L'avènement d'innovations numériques et de techniques de production abordables (y compris les chaînes de valeur mondiales), s'ajoutant aux politiques de libéralisation du commerce, a permis à des biens et services auparavant non échangés d'atteindre des marchés plus éloignés. Des industries telles que les services professionnels et financiers, les arts et le divertissement, et les services éducatifs représentent maintenant une part importante du panier des exportations canadiennes. Comme il ressort du présent rapport, les PME, les femmes, les peuples autochtones et d'autres groupes sont très actifs dans ces industries et ont donc beaucoup de possibilités de bénéficier du commerce. Des politiques et des programmes bien conçus sont nécessaires afin de leur fournir le soutien, les ressources et le savoir-faire nécessaires pour en tirer parti.

ENCADRÉ 2.1

Exportateurs noirs et autres exportateurs racisés

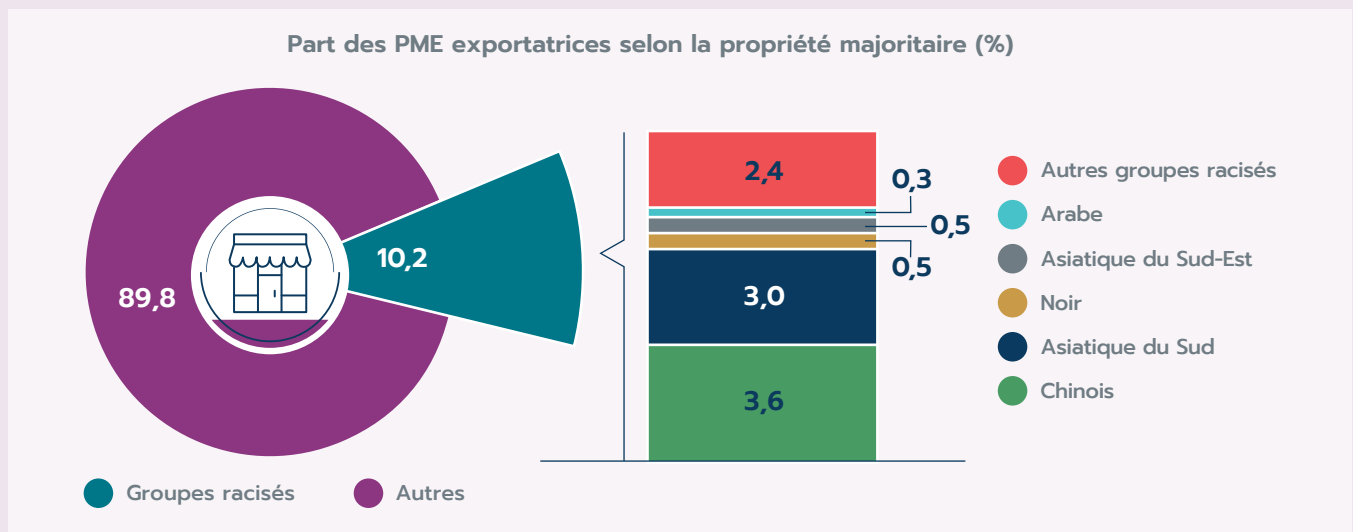
Les groupes racisés représentaient 26,5 % de la population canadienne selon le recensement de 2021 et constituent une part croissante de la population du pays depuis plusieurs décennies. Malgré cette importance présence au Canada, les petites et moyennes entreprises (PME) appartenant majoritairement à des groupes racisés ne représentent que 9,3 % de l'ensemble des PME canadiennes, ce qui témoigne d'un écart d'entrepreneuriat. (Note : les « groupes racisés » désignent les personnes qui ne sont ni blanches ni Autochtones. Elles sont aussi parfois appelées « minorités visibles ».)

2.1 INTRODUCTION ET MOTIVATION

Malgré cet écart d'entrepreneuriat, les groupes racisés occupent une place importante parmi les exportateurs canadiens. En fait, ils sont plus susceptibles d'exporter que la moyenne des PME canadiennes (13,3 % contre 12,1 %). Les propriétaires issus des groupes racisés représentent 10,2 % des PME exportatrices du Canada (figure 2.3). Les Canadiens d'origine chinoise constituent le groupe ethnique le plus important parmi les PME exportatrices, suivis des Asiatiques du Sud.

FIGURE 2.3

Les groupes racisés représentent une part modeste, mais significative, des PME exportatrices du Canada



Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2020. Calculs du BEC.

Les obstacles systémiques et les inégalités continuent de toucher les entrepreneurs racisés, ce qui peut expliquer en partie l'écart d'entrepreneuriat. La pandémie a fait ressortir certaines de ces inégalités, en particulier celles qui touchent de manière disproportionnée les Canadiens noirs.

Les PME appartenant à des Noirs sont moins susceptibles d'exporter (8,3 % par rapport à la moyenne canadienne de 12,1 %). Elles sont également :

- très orientées vers l'expansion : 17,1 % des PME appartenant à des Noirs ont l'intention de prendre de l'expansion sur de nouveaux marchés internationaux au cours des trois prochaines années (contre une moyenne de 10,8 % pour les PME canadiennes);
- plus souvent détenues par des femmes : 33,4 % des propriétaires d'entreprises appartenant à des Noirs sont des femmes, contre 16,8 % en moyenne au Canada;
- plus jeunes et moins expérimentées : l'âge moyen des PME appartenant à des Noirs est de 13 ans (contre 18 ans en moyenne pour les PME canadiennes), et plus de 26,1 % des PME appartenant à des Noirs sont dirigées par des personnes ayant moins de cinq ans d'expérience dans la gestion ou la propriété d'une entreprise, contre 6,0 % en moyenne au Canada.

Le [Programme pour l'entrepreneuriat des communautés noires](#) du gouvernement du Canada collabore avec des organisations commerciales dirigées par des Noirs et avec des institutions financières pour aider les entrepreneurs noirs à développer leurs entreprises. Depuis son lancement en 2021, le programme a aidé plus de 5000 propriétaires d'entreprises noires à profiter d'un mentorat, d'une formation commerciale ou d'un financement (Innovation, Sciences et Développement économique Canada, 2023).

2.2

Les petits et moyens exportateurs tiennent leur rang



IMPORTANCE DES PME DANS LE PAYSAGE DES EXPORTATIONS CANADIENNES

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont une composante essentielle des liens du Canada avec les marchés mondiaux. On estime à 95 400 le nombre de PME qui exportent des biens ou des services du Canada, ce qui représente la grande majorité des exportateurs canadiens¹⁴.

Toutefois, bien qu'elles constituent la majorité des entreprises exportatrices, elles ne comptent que pour une modeste part de la valeur des exportations canadiennes, la plus grande partie provenant de quelques grandes entreprises : 61,3 % de la valeur des exportations canadiennes de biens est attribuable à 100 entreprises.

Même parmi les PME, un petit nombre d'entreprises représentent l'essentiel de la valeur des exportations; en 2022, 10 entreprises seulement étaient à l'origine de 30,6 % de la valeur totale des biens exportés par les PME¹⁵.

L'exportation comporte des risques et des coûts élevés qui peuvent constituer des obstacles importants, parfois même prohibitifs, pour

les PME. À la section 2.1, nous avons vu que les entreprises ayant une plus grande productivité sont généralement mieux placées pour se lancer dans l'exportation. Comme les petites entreprises sont généralement moins productives et disposent de moins de ressources, elles sont donc moins susceptibles d'exporter. Il n'est donc pas surprenant que seulement 12,1 % des PME ont exporté en 2020, et que seulement 5,0 % des ventes des PME provenaient des activités d'exportation (Jiang et Sekkel, 2023).

Malgré cette probabilité plus faible d'exporter, de nombreuses PME se frayent un chemin sur le marché international. La part des PME qui exportent (propension à exporter) et la part des ventes qui proviennent de l'exportation (intensité des exportations) ont progressé lentement au cours de la dernière décennie (figure 2.4).

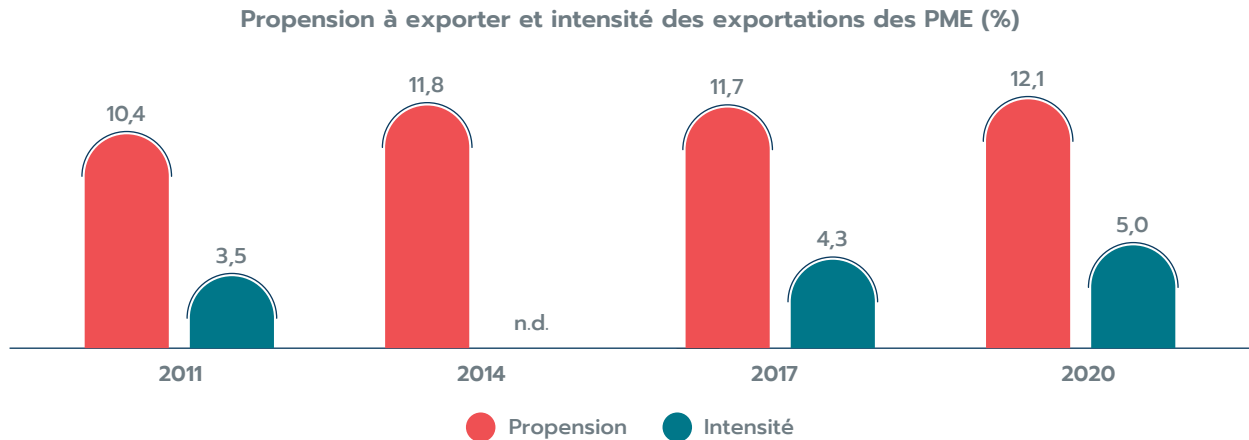
14 Ce chiffre est estimé comme étant le nombre pondéré dans l'Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2020, de Statistique Canada (tableau 33-10-0466-01). L'estimation peut être considérée comme conservatrice, puisque l'enquête exclut plusieurs industries; Cependant, ces industries sont généralement moins portées à exporter et il est donc peu probable qu'il y ait beaucoup d'exportateurs parmi les industries exclues. Les PME qui exportent des biens représentent 98 % de toutes les entreprises canadiennes qui ont exporté des biens en 2021, selon Statistique Canada (tableau 12-10-0095-01). Statistique Canada ne publie pas d'estimations sur les exportateurs de services au Canada.

15 Statistique Canada, tableau 12-10-0093-01 (Commerce des biens selon les caractéristiques des exportateurs). Calculs du BEC. Il est à noter que la base de données sur le commerce des biens selon les caractéristiques des exportateurs englobe les entreprises ne comptant aucun employé dans la définition des PME exportatrices (c.-à-d. de 0 à 499 employés).



FIGURE 2.4

L'engagement des PME dans les activités d'exportation a progressé lentement



Note : Le chiffre de l'intensité des exportations n'est pas disponible pour 2014.

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2011, 2014, 2017, 2020. Calculs du BEC.



LE COMMERCE ÉLECTRONIQUE CONTRIBUE À FACILITER LES ACTIVITÉS D'EXPORTATION

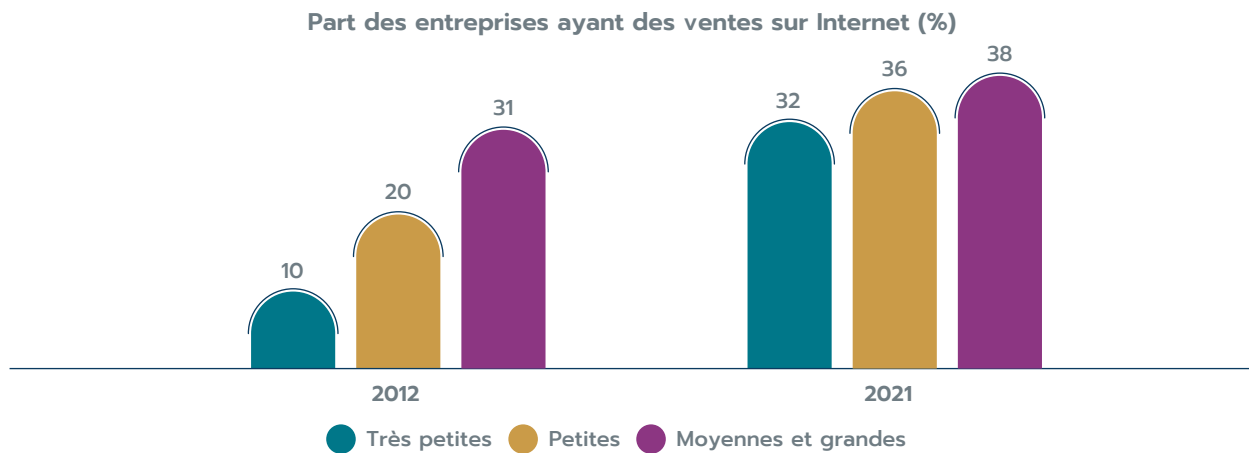
Cette évolution est facilitée par l'adoption massive et rapide du commerce électronique, qui s'est accélérée pendant la pandémie. En 2021, 33 % des entreprises canadiennes ont vendu des biens ou des services sur Internet – soit trois fois plus qu'en 2012, alors que seulement 11 % des entreprises vendaient en ligne (Enquête sur la technologie numérique et l'utilisation d'Internet de Statistique Canada).

Le deuxième changement notable au cours de cette période est que l'utilisation des ventes en ligne par les petites entreprises a considérablement augmenté. En 2012, les grandes entreprises étaient beaucoup plus susceptibles de vendre en ligne; toutefois, en 2021, les petites entreprises avaient considérablement accru leur utilisation des ventes en ligne, rattrapant presque les grandes entreprises (figure 2.5). Si l'écart entre les grandes et les petites entreprises dans la participation au commerce électronique se rétrécit progressivement au Canada, l'essor du commerce électronique et des médias sociaux a été un outil essentiel pour permettre aux petites entreprises de participer à l'exportation.

2.2 LES PETITS ET MOYENS EXPORTATEURS TIENNENT LEUR RANG



FIGURE 2.5
Croissance des ventes en ligne, selon la taille de l'entreprise



Note : Les définitions de la taille des entreprises dans cette enquête diffèrent de celles des autres enquêtes. La catégorie des très petites entreprises comprend les entreprises de 5 à 19 employés; les petites entreprises comptent de 20 à 99 employés, sauf pour les industries manufacturières où les petites entreprises comptent de 20 à 499 employés; les moyennes et grandes entreprises englobent toutes les autres entreprises plus grandes que la catégorie des petites entreprises.
Source : Statistique Canada, tableaux 22-10-0019-01 et 22-10-0123-01. Calculs du BEC.

Le commerce électronique est reconnu comme un outil important pour faciliter les échanges partout dans le monde. Dans un résumé des résultats d'une enquête menée dans 42 pays, dont le Canada, l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a conclu que « les entreprises qui utilisent des outils en ligne sont plus susceptibles d'exporter, d'exporter vers un plus grand nombre de pays et de tirer une plus grande part de leur chiffre

d'affaires [valeur] des exportations ». (OCDE, 2019). Une analyse plus récente montre que la croissance de la connectivité numérique augmente à la fois le commerce intérieur et international (OCDE, 2023). En 2020, les PME exportatrices au Canada étaient plus de deux fois plus susceptibles d'avoir une plate-forme de commerce électronique sur leur site Web (21,5 %) que les entreprises non exportatrices (9,4 %) (Statistique Canada, 2022).

ENCADRÉ 2.2

Définition des petites et moyennes entreprises et sources de données

La définition des PME varie d'une source à l'autre. Au Canada, les PME comprennent généralement les entreprises comptant de 1 à 499 employés. Les entreprises de 500 employés ou plus sont considérées comme de grande taille, tandis que les entreprises sans employé (p. ex., un entrepreneur individuel) ne sont pas incluses dans les PME. Sauf indication contraire, ce sont les définitions utilisées dans le rapport *Le point sur le commerce 2023*.

Certaines enquêtes ajoutent des critères supplémentaires. Notamment, le présent rapport utilise beaucoup de données de l'Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises. Non seulement cette enquête ne porte que sur les entreprises comptant de 1 à 499 employés, mais elle applique un critère supplémentaire, à savoir que les entreprises doivent avoir des revenus bruts de 30 000 \$ ou plus pour être incluses/saisies. (Statistique Canada, 2021b).

L'enquête exclut également plusieurs industries, comme les services publics, les finances et les assurances, la gestion de sociétés, l'éducation, la santé, la location commerciale de machines et d'autres. Plusieurs de ces industries exportent peu. Cette enquête a une vaste portée, couvrant près de 10 000 PME, et est administrée tous les trois ans par Statistique Canada.

D'autres enquêtes et bases de données ont des définitions différentes des PME. Par exemple, la base de données administratives de Statistique Canada sur les exportateurs de biens (c.-à-d. le commerce des biens selon les caractéristiques des exportateurs) inclut les entreprises sans employé dans sa définition des PME.

Au niveau international, la définition peut également varier. Ainsi, la Commission européenne définit les PME comme étant les entreprises de moins de 250 employés, tandis que l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) applique un plafond de 300 employés. (Commission européenne, 2021).

Dans le présent rapport, les termes « appartenant majoritairement » et « appartenant » sont utilisés indistinctement et signifient la propriété à 51 % ou plus d'une PME.

VERS UN ACCROISSEMENT DES EXPORTATIONS DE SERVICES

Subtilement, il y a eu une évolution de la nature du commerce au cours de la dernière décennie, les services devenant plus importants. En 2020, 7,5 % des PME exportaient des services, contre seulement 5,3 % en 2011. Parallèlement, la part des PME exportatrices de biens n'a presque pas varié (6,4 % en 2011 et 6,7 % en 2020).

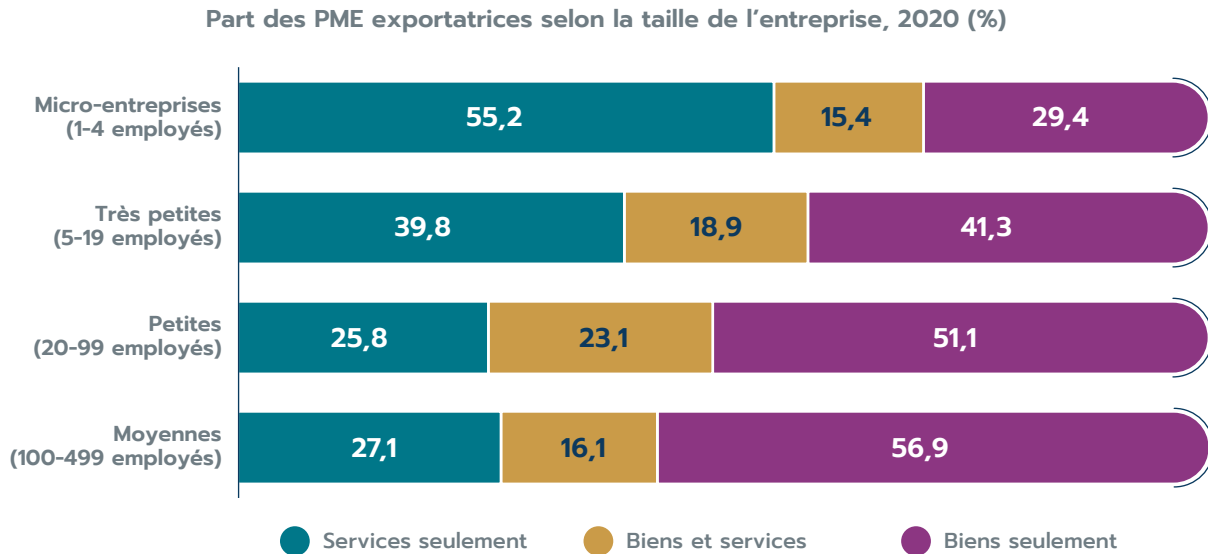
Les plus petites entreprises sont plus susceptibles d'exporter des services que les PME de plus grande taille. En 2020,

71 % des micro-entreprises exportatrices (1 à 4 employés) exportaient des services, comparativement à seulement 43 % des exportateurs de taille moyenne (100 à 499 employés) (figure 2.6). Mais la raison demeure incertaine : la production des exportateurs de biens peut être plus propice à une expansion avec de bons investissements (soit en raison du commerce, soit en vue de faire du commerce), tandis que les services peuvent avoir un coefficient plus élevé de connaissances, utilisant un modèle d'entreprise qui n'exige que quelques employés qualifiés pour prendre de l'expansion sur les marchés internationaux.

2.2 LES PETITS ET MOYENS EXPORTATEURS TIENNENT LEUR RANG

FIGURE 2.6

Les PME de plus petite taille exportent davantage de services



Note : L'enquête exclut un certain nombre d'industries, dont beaucoup sont des industries de services (par exemple, les finances et les assurances, la gestion de sociétés, les services éducatifs et l'administration publique). Par conséquent, la part des exportations qui sont des services pourrait être sous-estimée dans cette figure.

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2020. Calculs du BEC.

LES ÉTATS-UNIS DEMEURENT LE MARCHÉ DE PRÉDILECTION

Une caractéristique des expériences d'exportation des PME qui n'a pas changé est leur hyper-focalisation sur les marchés américains. En 2020, 84 % des PME exportatrices ont mentionné les États-Unis comme l'un de leurs marchés de destination; cette part n'a guère changé au cours de la dernière décennie (89 % des PME exportaient aux États-Unis en 2011).

La plupart des PME exportatrices se concentrent uniquement sur les États-Unis; compte tenu de la grande taille, de la proximité et de la similitude linguistique et culturelle de ce pays, il est tout à fait naturel que les PME canadiennes soient attirées par le marché américain. En 2021, 65 % des PME exportatrices de biens exportaient uniquement aux États-Unis, tandis que 19 % exportaient vers ce marché et d'autres pays. Cela contraste avec les grandes entreprises : 46 % exportent uniquement vers les États-Unis et environ la moitié (51 %) exportent vers les États-Unis et d'autres pays (figure 2.7).

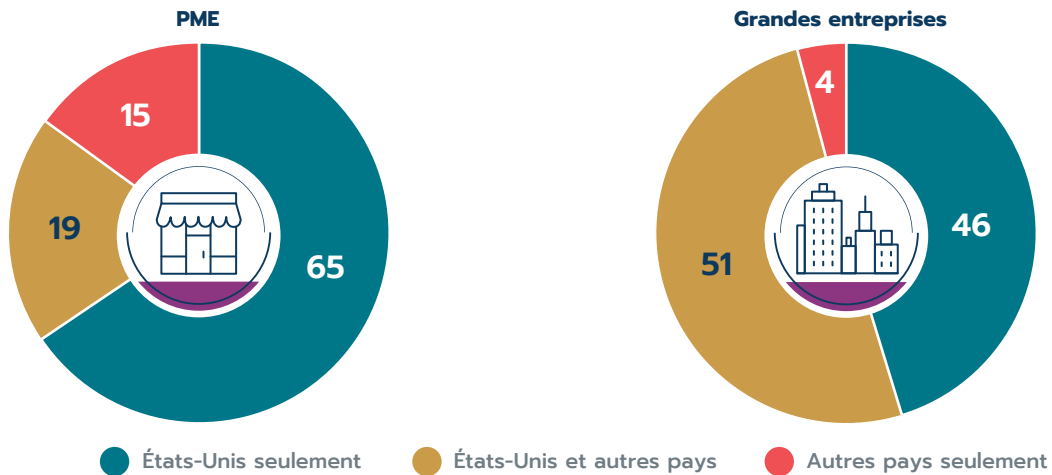
Il importe de noter que nos recherches ont montré que les États-Unis sont souvent le premier marché d'exportation, là où les entreprises font leur apprentissage et solutionnent les problèmes avant d'aller plus loin (Yu, 2019), ce qui en fait également un marché important pour la diversification future.



2.2 LES PETITS ET MOYENS EXPORTATEURS TIENNENT LEUR RANG



FIGURE 2.7
Les exportateurs de biens se concentrent sur les marchés américains
(part en % des exportateurs)



Source : Statistique Canada, tableau 12-10-0096-01. Calculs du BEC.

La vaste population d’immigrants du Canada engendre également des liens importants avec les autres économies du monde. À la suite des travaux pionniers de Gould (1994) et de Head et Ries (1998), plusieurs études ont établi un lien de causalité entre l’immigration et le commerce

international, parce que les immigrants sont en mesure de mettre à profit leurs connaissances culturelles et linguistiques et leurs réseaux professionnels pour établir des liens commerciaux entre le Canada et leur pays d’origine.

ENCADRÉ 2.3

Les immigrants renforcent les liens commerciaux du Canada partout dans le monde

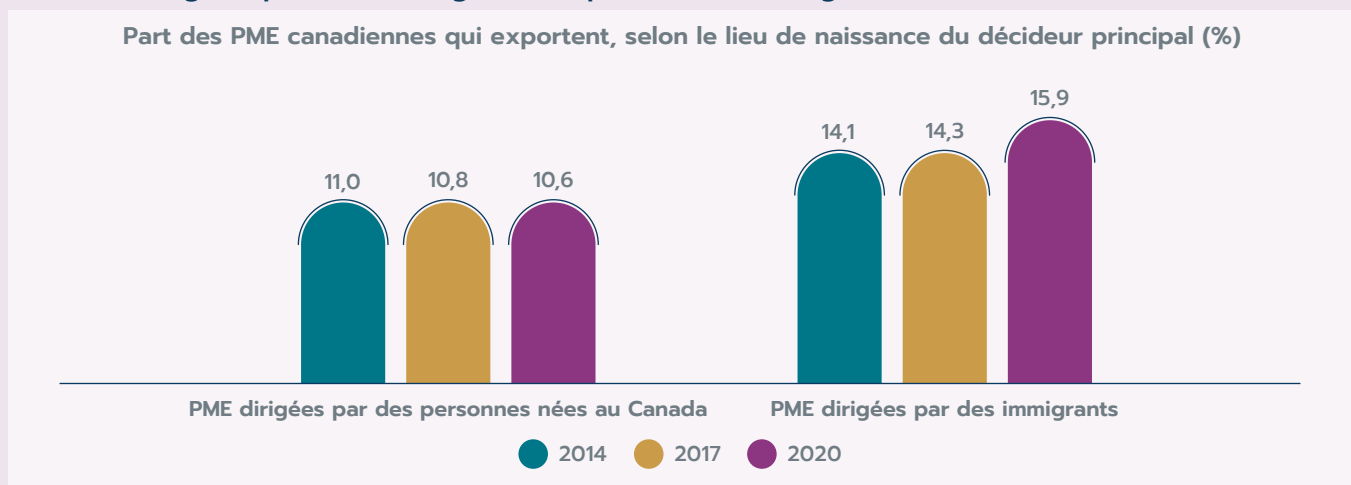
La population immigrante du Canada, nombreuse et diversifiée, est porteuse de liens avec des pays du monde entier, ce qui en fait un élément clé de la réussite de la diversification des exportations du Canada.

Le Bureau de l'économiste en chef a publié une étude qui quantifie la contribution des entreprises dirigées par des immigrants à la performance du Canada en matière d'exportation (Blanchet, 2021). L'analyse a confirmé que les PME dirigées par des immigrants étaient plus susceptibles d'exporter que les PME dirigées par des non-immigrants. En outre, elles ont tendance à exporter vers des marchés plus diversifiés et misent moins sur le marché américain. L'étude a également révélé que les entreprises dirigées par des immigrants, bien que plus petites en moyenne, étaient beaucoup plus susceptibles d'exporter en général et qu'elles tiraient une plus grande part de leurs revenus de l'exportation.

Des données plus récentes montrent que les PME dirigées par des immigrants ont continué à renforcer leur orientation vers l'exportation; en 2020, la part de ces PME ayant exporté était de 15,9 %, contre 14,3 % en 2017 (figure 2.8). Le taux d'exportation des immigrants est supérieur de 5,3 points de pourcentage à celui des PME dirigées par des personnes nées au Canada en 2020 – cet écart a augmenté par rapport aux 3,5 points de pourcentage enregistrés en 2017.

FIGURE 2.8

Les PME dirigées par des immigrants exportent davantage



Sources : Blanchet, 2021, et Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2020. Calculs du BEC.

Non seulement les entreprises dirigées par des immigrants sont-elles plus susceptibles d'exporter, mais elles sont également plus actives dans la création de nouvelles entreprises. En 2020, 11,2 % des PME dirigées par des immigrants étaient des entreprises en démarrage (c'est-à-dire qu'elles avaient moins de deux ans d'existence), contre seulement 6,1 % des PME dirigées par des personnes nées au Canada. C'est une excellente nouvelle pour la poursuite de la diversification du Canada et pour l'activité future d'exportation en général.

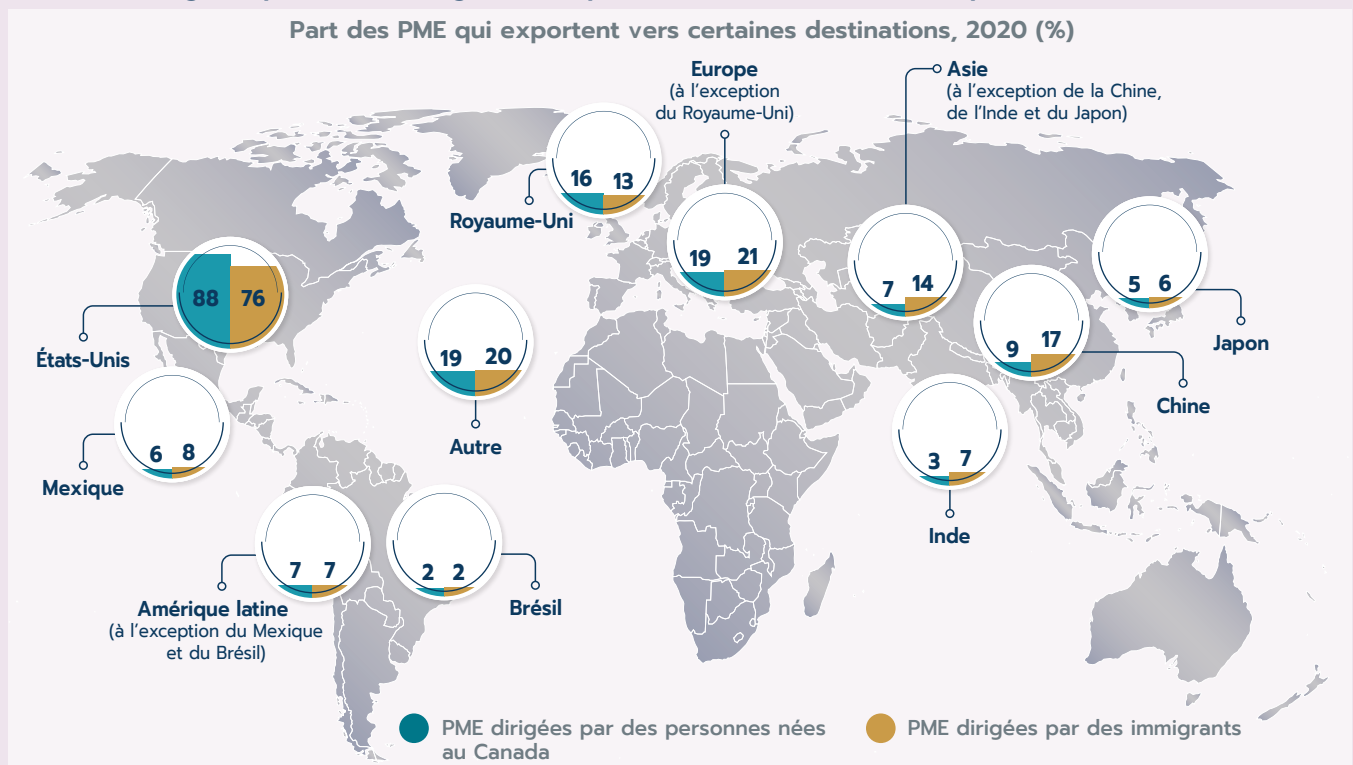
2.2 LES PETITS ET MOYENS EXPORTATEURS TIENNENT LEUR RANG

Les immigrants se surpassent continuellement dans le domaine de l'entrepreneuriat, alors qu'ils représentaient 23 % de la population canadienne lors du recensement de 2021, comparativement à 28,7 % des dirigeants de PME canadiennes en 2020 (la représentation la plus élevée à ce jour). Bien que ce soit une bonne nouvelle à bien des égards, des recherches antérieures ont montré que les taux d'entrepreneuriat plus élevés chez les immigrants sont souvent dus, en partie du moins, à la difficulté de se trouver un emploi rémunéré convenable (Statistique Canada, 2021a). Il reste donc beaucoup à faire pour que les immigrants puissent accéder à l'ensemble des possibilités économiques offertes par le Canada.

Les immigrants jouent un rôle clé dans les efforts de diversification des exportations du Canada. En 2020, les PME dirigées par des immigrants étaient beaucoup plus susceptibles d'exporter vers des marchés hors des États-Unis que les PME dirigées par des entrepreneurs nés au Canada (figure 2.9). Si les États-Unis restent le marché le plus populaire parmi les PME dirigées par des immigrants (76,1 %) et les PME dirigées par des personnes nées au Canada (88,2 %), les PME dirigées par des immigrants étaient plus susceptibles d'exporter vers d'autres marchés.

Les différences les plus importantes dans les taux d'exportation des PME dirigées par des immigrants concernent les destinations asiatiques. La Chine arrive en tête de liste avec 16,5 % des PME exportatrices dirigées par des immigrants qui choisissent cette destination, contre seulement 8,8 % des PME exportatrices dirigées par des personnes nées au Canada. L'Inde est également une autre destination notable avec des taux d'exportation très différents : 6,9 % des exportateurs immigrants contre 2,6 % des exportateurs nés au Canada.

FIGURE 2.9
Les PME dirigées par des immigrants exportent vers des marchés plus diversifiés



Note : Les valeurs sont arrondies.

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2020. Calculs du BEC.

2.2 LES PETITS ET MOYENS EXPORTATEURS TIENNENT LEUR RANG

LES DÉFIS DE L'EXPORTATION ET LE SOUTIEN POUR LES SURMONTER

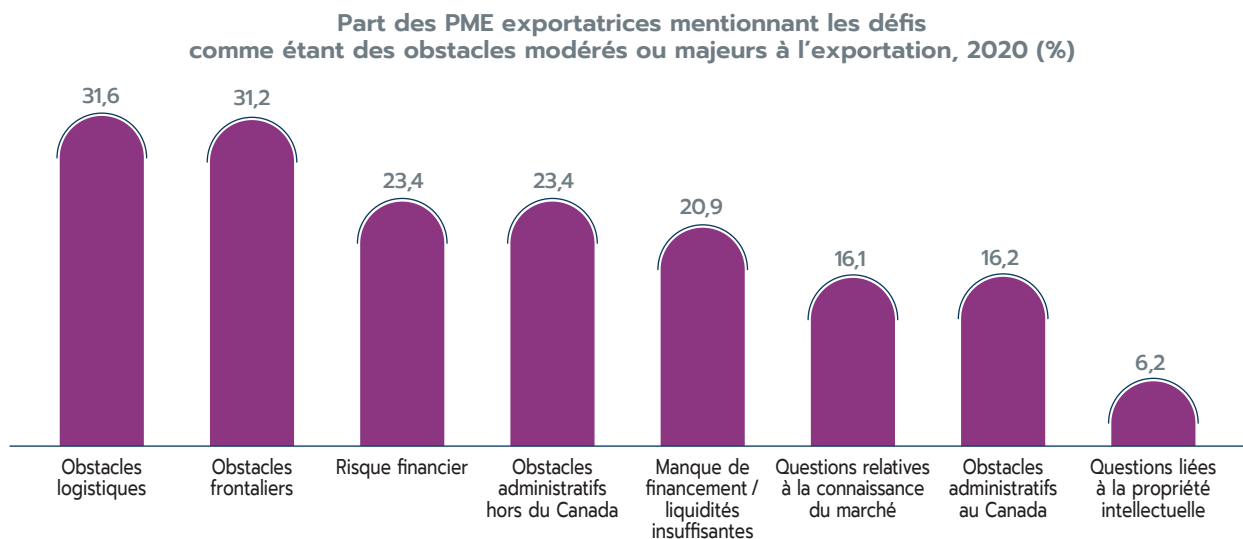
Les coûts et les risques liés à l'exportation peuvent être plus difficiles à surmonter pour les petites entreprises ou les entreprises moins productives que pour les grandes entreprises, ce qui explique en grande partie pourquoi les PME ont une probabilité moindre d'exporter que les grandes entreprises. Même parmi les exportateurs, les défis peuvent avoir un impact démesuré sur les entreprises de plus petite taille.

Dans la version de 2020 de l'Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, les PME exportatrices ont désigné les obstacles logistiques (31,6 %) et frontaliers (31,2 %) comme les principaux défis qui nuisent à leur capacité d'exporter (figure 2.10). Composer avec les exigences logistiques et frontalières requiert des ressources et un savoir-faire et comporte des coûts initiaux. Souvent, la direction devra consacrer beaucoup de temps à gérer ces aspects et à solutionner les problèmes qui surgissent.

Les PME qui exportent des biens sont particulièrement exposées à ces obstacles, car l'exportation peut impliquer une planification logistique et des exigences douanières plus complexes. Même si la pandémie a sans aucun doute aggravé de nombreux défis liés à l'exportation, les obstacles frontaliers et logistiques étaient déjà les deux principaux défis identifiés par les exportateurs dans la version précédente de l'enquête, en 2017.

Les coûts et les risques liés à l'exportation se reflètent également dans la forte proportion de PME exportatrices qui ont mentionné le risque financier (23,4 %) et le manque de financement ou des liquidités inadéquates (20,9 %) parmi les autres difficultés majeures en 2020. Ces défis ont été exacerbés pendant la pandémie, alors que nombreuses activités commerciales ont été interrompues ou perturbées.

FIGURE 2.10
Défis à l'exportation signalés par les PME exportatrices



Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2020. Calculs du BEC.

2.2 LES PETITS ET MOYENS EXPORTATEURS TIENNENT LEUR RANG

IMPACT DE LA COVID-19 SUR LES PME EXPORTATRICES

La pandémie mondiale de COVID-19 a eu des répercussions graves et durables sur les entreprises – petites et grandes – au Canada, et a exacerbé les défis pour les exportateurs. Comme les restrictions de santé publique ont limité les interactions en face à face et que la circulation des personnes de part et d'autre des frontières a été sévèrement restreinte au cours des premiers mois de la pandémie, le nombre d'exportateurs a fortement diminué.

Les recherches menées par le Bureau de l'économiste en chef sur les exportateurs de biens ont révélé que les petits exportateurs (0 à 99 employés) ont été les plus touchés

parmi tous les groupes d'entreprises selon la taille (Tran, 2021). Le nombre de petits exportateurs de biens a diminué de plus de 17 % au cours de la première vague de la pandémie, comparativement à une baisse de 4,5 % pour les moyennes entreprises et de 8,7 % pour les grandes entreprises. Cet écart a persisté tout au long de 2020 et, en décembre, le nombre de petits exportateurs de biens accusait le plus grand retard, soit 7,6 % de moins qu'avant la pandémie, tandis que l'écart s'était refermé pour les moyennes entreprises et avait diminué à 4,1 % pour les grandes entreprises (tableau 2.1). La perte plus marquée chez les petits exportateurs est préoccupante, car la mobilisation des exportations parmi les PME est un objectif clé du commerce inclusif.

TABLEAU 2.1

Nombre mensuel moyen d'exportateurs en 2020, selon la taille

EXPORTATEURS	VARIATION EN POURCENTAGE PAR RAPPORT AU NIVEAU PRÉ-PANDÉMIE		
	PREMIÈRE VAGUE (MARS-MAI 2020)	RÉOUVERTURE (JUN-AOÛT 2020)	DEUXIÈME VAGUE (SEPTEMBRE-DÉCEMBRE 2020)
Petits	-17,0	-11,0	-7,6
Moyens	-4,5	-1,4	-0,3
Grands	-8,7	-5,3	-4,1

Source : Tran, 2021.

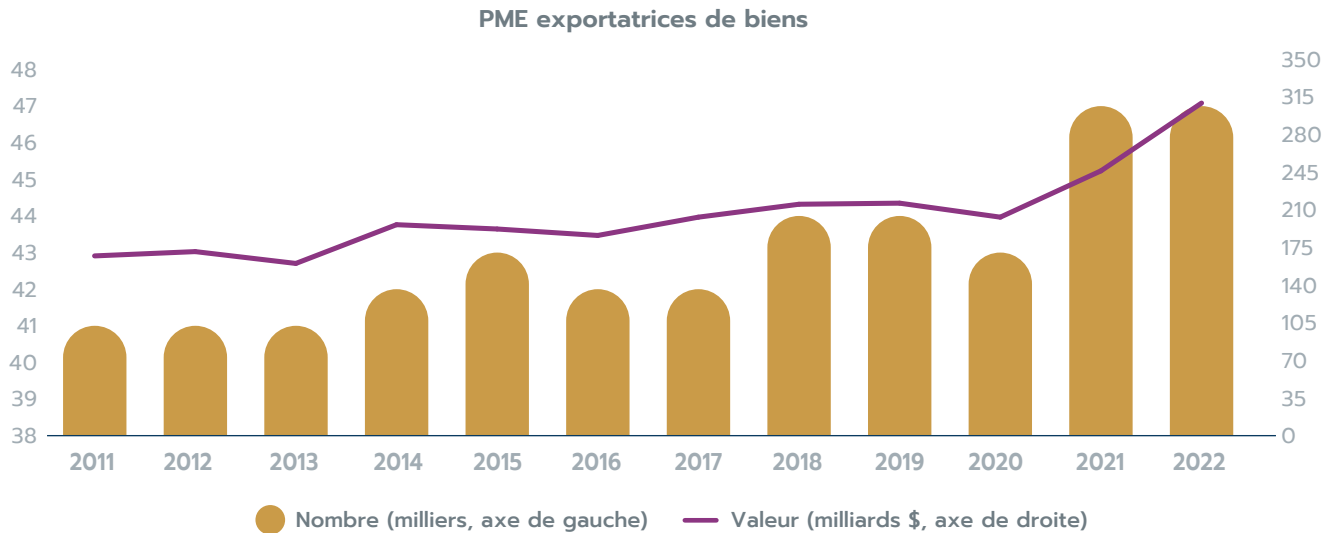


Heureusement, cette situation semble s'être améliorée par rapport à 2021. Le nombre de PME qui exportent des biens et la valeur de leurs exportations ont augmenté considérablement en 2021, avec un ajout net de plus de 4000 nouveaux exportateurs (figure 2.11).

Alors que la valeur des exportations de biens des PME a connu, à nouveau, une année solide en 2022 (avec une croissance de 25,7 %), le nombre de PME exportatrices de biens ne s'est pas accru d'autant. L'augmentation plus limitée du nombre d'exportateurs par rapport à la valeur des exportations s'explique par le fait qu'une grande partie de l'expansion des exportations en 2022 est attribuable à la hausse des prix, mais non des volumes. Néanmoins, l'année s'est soldée par un gain net de près de 300 nouvelles PME exportatrices de biens, portant le total à 46 840.

FIGURE 2.11

Les PME canadiennes exportant des biens se redressent après la pandémie



Note : Dans cette figure, les PME englobent les entreprises comptant de 0 à 499 employés ainsi que les entreprises qui n’ont pas déclaré de données sur l’emploi.

Source : Statistique Canada, tableau 12-10-0094-01. Calculs du BEC.

MESURES DE SOUTIEN À L’INTENTION DES PME EXPORTATRICES

Il est important d’aider les PME à surmonter les obstacles à l’exportation afin que les avantages du commerce puissent rejoindre plus largement cet important segment économique. Conscient de cela, le gouvernement du Canada utilise plusieurs mécanismes à l’appui des PME, y compris des politiques commerciales, des programmes de promotion du commerce et un soutien financier.

Les approches du Canada en matière de politique commerciale qui aident les PME à surmonter ces obstacles comprennent l’inclusion de chapitres distincts dans les accords de libre-échange (ALE) et de thèmes propres aux PME dans l’ensemble des ALE. Ainsi, ces initiatives peuvent viser à favoriser l’accès des PME aux marchés publics, à simplifier les procédures sur les règles d’origine, à renforcer les mesures de facilitation des échanges, à protéger la propriété intellectuelle et les investissements, à promouvoir le commerce

électronique et à adopter de bonnes pratiques réglementaires qui tiennent compte de l’impact sur les PME.

Le Canada a conclu plusieurs ALE comportant des chapitres consacrés aux PME. Le premier a été intégré à l’Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP), entré en vigueur en 2018. Depuis, des chapitres distincts sur les PME ont été ajoutés à la version modernisée de l’ALE Canada-Israël (2019) et à l’Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM), entré en vigueur en 2020.

Le gouvernement du Canada aide également les PME à surmonter les obstacles dans le cadre de ses programmes de promotion du commerce, y compris le Service des délégués commerciaux (SDC), et en offrant un soutien financier, notamment par le biais d’Exportation et développement Canada (EDC). Le SDC travaille en grande partie avec les PME pour les appuyer dans leur parcours d’exportation et leur fournit une variété de services qui les aident à surmonter les obstacles et les défis (voir l’encadré 2.4).

ENCADRÉ 2.4

Soutien du Service des délégués commerciaux au commerce inclusif

« Nous reconnaissons que de nombreuses entreprises traditionnellement sous-représentées dans le commerce sont confrontées à des obstacles persistants à l'exportation. Nous sommes fiers d'offrir des soutiens sur mesure pour les aider à réussir. »

Sara Wilshaw, déléguée commerciale en chef du Canada

Le Service des délégués commerciaux (SDC) fournit des services de base à toutes les entreprises canadiennes intéressées par le commerce international. Conscient des défis uniques auxquels sont confrontés les exportateurs traditionnellement sous-représentés, le SDC offre un soutien personnalisé à ces groupes. Cela comprend des missions commerciales spécifiques à un groupe sur des marchés internationaux, comme la [Mission commerciale des femmes au Royaume-Uni](#) et les délégations d'affaires au *Reservation Economic Summit* pour les entreprises autochtones.

Les délégués commerciaux appuient les entreprises canadiennes à chaque étape du processus – des préparatifs précédant un voyage aux réunions interentreprises à leur arrivée dans le marché cible. Les délégations commerciales et les missions commerciales dirigées par des ministres sont de puissants moyens pour mieux connaître de nouveaux marchés, partager des pratiques exemplaires et trouver des occasions de partenariat.

Le SDC offre aussi une formation sur la compréhension et l'exploitation des accords de libre-échange du Canada, ainsi que sur la préparation à l'entrée sur un marché grâce à des programmes d'accélération. Il s'appuie sur un réseau de champions dévoués dans les bureaux régionaux du SDC partout au Canada, dont le rôle est de fournir un appui particulier aux groupes sous-représentés, par exemple en favorisant les relations avec des intervenants locaux qui les appuient, comme les associations d'affaires.

Travaillant depuis des bureaux établis dans plus de 160 villes à travers le monde, les délégués commerciaux aident les exportateurs à :

- évaluer leur potentiel sur des marchés spécifiques
- développer des stratégies d'entrée sur un marché
- trouver des contacts qualifiés et les mettre en lien avec des occasions internationales
- résoudre des problèmes d'affaires liés à l'exportation

Par le biais de ces services gratuits de conseil à l'exportation, le SDC aide les exportateurs à acquérir des connaissances et à obtenir des conseils pratiques dans des domaines tels que la familiarisation avec les pratiques commerciales et culturelles sur les marchés internationaux. Le SDC peut aussi fournir des renseignements sur les obstacles et les règlements liés à l'entrée dans un pays ou une région spécifique.

Affaires mondiales Canada offre par ailleurs du financement allant de 10 000 \$ à 50 000 \$ par l'entremise du programme CanExport pour PME afin d'aider des entreprises canadiennes à accroître et à diversifier leurs exportations. Ce financement couvre jusqu'à 50 % des coûts des projets, dans tout secteur et pour tout marché international. Les coûts du projet peuvent inclure des voyages d'affaires, des études de marché, la participation à des foires commerciales, des outils de marketing et des conseils juridiques et commerciaux. Enfin, il existe un « service de guide-expert » qui offre un soutien renforcé et des conseils aux femmes et aux entreprises autochtones intéressées à présenter une demande de financement au programme CanExport pour PME.

Que ce soit au Canada ou ailleurs dans le monde, le SDC s'engage à travailler avec les groupes liés au commerce inclusif et des partenaires, y compris les associations commerciales et les chambres de commerce, pour trouver des solutions aux défis auxquels ils sont confrontés en matière d'exportation.

2.2 LES PETITS ET MOYENS EXPORTATEURS TIENNENT LEUR RANG

Le financement et l'atténuation des risques sont des obstacles majeurs à l'exportation pour de nombreuses PME. EDC est une société d'État qui offre des solutions pour aider les PME à réussir sur les marchés mondiaux en partenariat avec des institutions financières. Ces solutions peuvent inclure des garanties de fonds de roulement, des prêts directs, des investissements de contrepartie, des garanties de change et des mesures d'atténuation des risques, telles que l'assurance-crédit (p. ex., l'assurance contre le non-paiement) et l'assurance garantie d'exécution.

PME BÉNÉFICIAIRE D'ACCORDS COMMERCIAUX : DONNÉES PROBANTES DU PTPGP

Le PTPGP est un méga accord commercial régional auquel participent 12 pays de toute la région de l'Asie-Pacifique. Il couvre pratiquement tous les secteurs et tous les aspects du commerce en visant à éliminer ou à réduire les obstacles. Il comporte également plusieurs éléments progressistes et inclusifs, notamment sur la protection de l'environnement, le travail et la coopération technique en lien avec les PME.

Le Canada a été parmi les six premiers pays à ratifier le PTPGP à la fin de 2018, avec l'Australie, le Japon, le Mexique, la Nouvelle-Zélande et Singapour. Le Vietnam (2019), le Pérou (2021), la Malaisie (2022) et le Chili (2023) ont subséquentement ratifié l'accord. Le Brunei et le Royaume-Uni ne l'ont pas encore ratifié.

Le PTPGP a été le premier accord de libre-échange du Canada à renfermer un chapitre consacré aux PME. L'objectif était d'aider les PME à tirer pleinement parti des possibilités engendrées par l'accord.

Le Bureau de l'économiste en chef a entrepris une analyse de la performance commerciale du Canada dans le cadre du PTPGP après les trois premières années d'application (Bureau de l'économiste en chef, 2023a) en mettant plus particulièrement l'accent sur les aspects liés au commerce inclusif, comme l'impact de l'accord

sur les PME et leur main-d'œuvre dans une optique de genre (examiné à la section 2.3).

À l'aide des données de Statistique Canada sur le commerce selon les caractéristiques des exportateurs, le rapport scrute l'évolution des exportations de produits passibles de droits pour les PME canadiennes qui exportent vers de « nouveaux marchés du PTPGP », définis comme le premier groupe de pays à ratifier l'accord au plus tard en 2019 (Australie, Japon, Nouvelle-Zélande, Singapour et Vietnam); le Mexique a aussi ratifié l'accord durant cette période, mais a été exclu de l'analyse parce qu'il avait déjà conclu un ALE avec le Canada.

L'analyse s'est concentrée sur les exportations de produits assujettis à des droits parce que ces produits ont bénéficié de réductions tarifaires dans le cadre du PTPGP. La figure 2.12 présente une ventilation de l'évolution des exportations passibles de droits selon la taille des PME durant la première année qui a suivi la mise en œuvre du PTPGP.

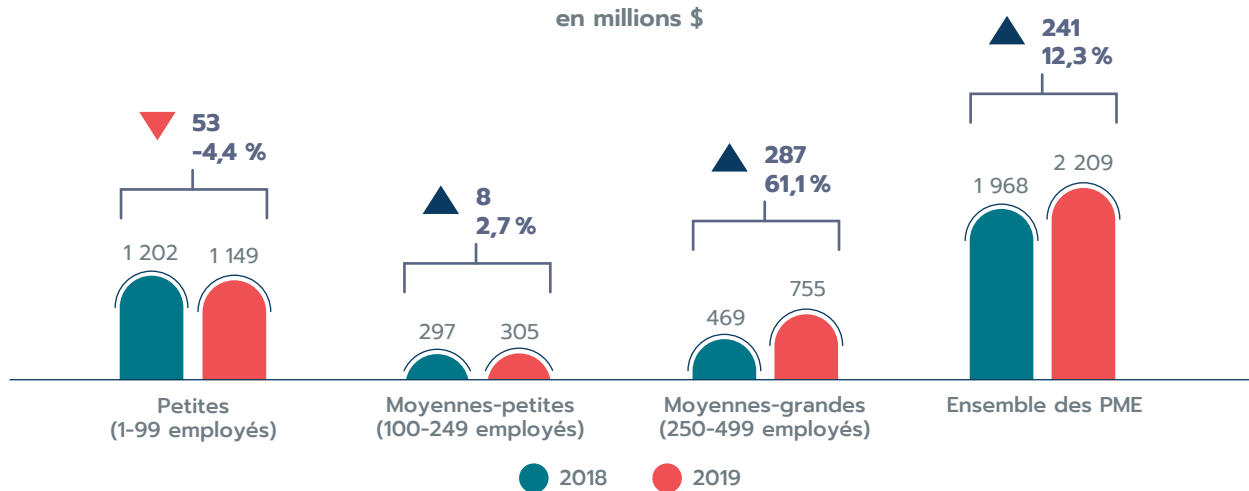


2.2 LES PETITS ET MOYENS EXPORTATEURS TIENNENT LEUR RANG



FIGURE 2.12

Exportations canadiennes de biens passibles de droits vers les nouveaux marchés du PTPGP



Source : Bureau de l'économiste en chef, 2023a. Calculs du BEC.

L'analyse montre que nombreuses PME ont enregistré une augmentation du commerce passible de droits vers les nouveaux marchés du PTPGP, en particulier les moyennes-grandes entreprises (celles comptant de 250 à 499 employés), qui ont affiché une croissance importante des exportations de biens de plus de 61 % au cours de la première année d'application du PTPGP, avec d'importantes hausses des exportations vers l'Australie et, dans une moindre mesure, le Japon.

Alors que les moyennes-petites entreprises ont également enregistré une hausse modeste de leurs exportations durant la première année, les petites entreprises accusent une légère contraction. Prises comme groupe, les PME ont accru leurs exportations passibles de droits vers les nouveaux marchés du PTPGP de 12,3 % durant la première année de mise en œuvre de l'accord.

2.3

Impact de la politique commerciale sur la main-d'œuvre féminine



L'approche inclusive du Canada en matière de commerce vise en partie à comprendre les répercussions du commerce sur la main-d'œuvre dans une perspective de genre. Le Canada n'est pas le seul à suivre cette approche. Ainsi, les États-Unis ont récemment adopté une politique commerciale¹⁶ « centrée sur les travailleurs », qui prévoit l'examen des effets distributifs du commerce et de la politique commerciale sur les travailleurs américains¹⁷, notamment les groupes sous-représentés comme les femmes.

Une façon de déterminer comment les avantages découlant du commerce sont partagés avec les femmes est de s'assurer que des données différenciées selon le sexe sont recueillies et utilisées dans l'analyse de la politique commerciale, avant la mise en œuvre d'une politique (analyse *ex ante*) et après que la politique ait été en place depuis un certain temps (analyse *ex post*). Cette section donne un aperçu de la façon dont l'analyse de la politique commerciale du Canada a été révisée afin de mieux refléter la situation des femmes au chapitre du commerce, y compris la façon dont elles sont incluses dans la modélisation économique *ex ante* d'un point de vue théorique et pratique, ainsi que la façon dont les effets du commerce sur les femmes sont mesurés *ex post* par le biais d'une analyse du commerce des PME.

MODÉLISATION EX ANTE DU COMMERCE ET DE LA MAIN-D'ŒUVRE FÉMININE

La modélisation économique de la politique commerciale, comme les nouveaux accords commerciaux, est effectuée à l'aide d'un modèle

d'équilibre général calculable (EGC) du commerce international. Les modèles EGC sont utilisés par les gouvernements un peu partout dans le monde pour l'analyse *ex ante* des accords commerciaux (Piermartini et coll., 2005). Ces modèles sont un outil puissant en raison des liens intrants-extrants sous-jacents qui permettent aux secteurs de réagir aux changements dans les flux commerciaux. Non seulement la réponse est équitable entre les parties qui concluent un nouvel accord commercial, mais le modèle permet également une adaptation des pays non participants aux nouvelles réalités.

Si les modèles EGC offrent de nombreux avantages pour l'analyse de la politique commerciale, ils comportent aussi certains inconvénients. Un inconvénient notable est le fait qu'ils considèrent généralement un horizon temporel « à long terme » et, de ce fait, supposent que les marchés du travail seront au plein emploi au moment où la politique commerciale aura été mise en œuvre. Cette hypothèse simplifie le marché du travail dans le modèle et facilite l'analyse, mais elle passe à côté d'un élément important de la mise en œuvre de la politique commerciale : les rajustements qu'une économie doit subir pendant la mise en place d'un nouvel accord. Face à la nouvelle concurrence des importations, par exemple, certaines industries devront peut-être s'adapter en modifiant la taille de leur main-d'œuvre. Ces rajustements de la main-d'œuvre ne sont pas pris en considération dans un modèle EGC traditionnel, mais ce sont des éléments d'une importance cruciale dont les décideurs doivent tenir compte. En particulier, le processus d'ajustement à une nouvelle politique commerciale peut faire ressortir qui gagnera ou perdra en raison du commerce, et il peut jeter un éclairage sur des segments spécifiques de la société, comme les travailleuses.

¹⁶ [Fact Sheet: USTR Releases 2022 Trade Policy Agenda and 2021 Annual Report | United States Trade Representative](#)

¹⁷ <https://www.usitc.gov/publications/332/pub5374.pdf>

2.3 IMPACT DE LA POLITIQUE COMMERCIALE SUR LA MAIN-D'ŒUVRE FÉMININE

Afin de tenir compte des femmes en tant que travailleuses, le modèle doit d'abord être modifié pour permettre un marché du travail plus dynamique. Cela s'effectue en quelques étapes.

- Premièrement, des détails supplémentaires sont ajoutés au modèle en augmentant la granularité des professions, c.-à-d. en passant de deux (main-d'œuvre qualifiée et non qualifiée) à huit types de professions, conformément aux données de recensement de Statistique Canada.
- Deuxièmement, l'hypothèse du plein emploi est assouplie pour permettre aux travailleurs d'être en chômage ou hors de la population active (NDPA).
- Troisièmement, une dynamique de la transition entre les différents types de professions, et des catégories chômeurs et NDPA à la main-d'œuvre, est utilisée pour refléter la réalité qu'il peut être difficile d'entrer sur le marché du travail ou de changer de profession. Cette dynamique de transition est également rendue possible par l'introduction d'un modèle de chevauchement des générations, qui facilite le passage d'une profession à l'autre en tenant compte du vieillissement de la population dans les caractéristiques de la population active.

Ces changements combinés créent un segment de la main-d'œuvre plus réaliste dans le modèle, avec des frictions supplémentaires dans le mouvement entre les emplois qui reflètent mieux les défis auxquels font face les travailleurs au Canada.

L'introduction des données différenciées selon le sexe fait suite aux rajustements apportés à la nouvelle nature du marché du travail dans le modèle. Les données de recensement de Statistique Canada sont utilisées pour déterminer le nombre de travailleurs employés dans chaque secteur de l'économie canadienne, répartis entre les huit professions et les catégories de sexe et d'âge. Ensuite, l'Enquête sur la dynamique du travail et du revenu de Statistique Canada est utilisée pour alimenter la base de données sur la dynamique de la transition, c'est-à-dire les données sur la façon dont les travailleurs canadiens changent de profession ou entrent et sortent de la population active, ventilées selon les différences entre les catégories de sexe et d'âge.

Le résultat final de ces rajustements au marché du travail canadien dans le modèle est une représentation plus détaillée de la situation de l'emploi des Canadiens, ce qui permet d'examiner l'impact de la politique commerciale sur l'emploi selon l'industrie, la profession, le sexe et l'âge à court terme, à mesure que les industries touchées s'adaptent à la nouvelle réalité issue d'un accord commercial. Malgré ces améliorations apportées au modèle, il est important de noter que celui-ci demeure une simplification de la réalité, en partie pour des raisons de calcul, mais aussi en raison des limites de disponibilité des données. Ainsi, le modèle ne tient pas compte du fait qu'un changement de profession pourrait obliger un travailleur à se déplacer d'une province à l'autre, ce qui pourrait être un point de friction supplémentaire sur le marché du travail non pris en compte dans le modèle.



2.3 IMPACT DE LA POLITIQUE COMMERCIALE SUR LA MAIN-D'ŒUVRE FÉMININE

Toutefois, l'ajout de données détaillées sur le marché du travail canadien et la dynamique de la transition professionnelle fondée sur des données d'enquête recueillies auprès de vrais employés canadiens constituent un important pas en avant dans l'analyse de l'impact de la politique commerciale sur la situation du marché du travail, en particulier pour les femmes. Il importe de noter que cette extension du modèle ne fournit pas pour l'instant un aperçu détaillé de la situation des femmes en tant que consommatrices, car le modèle traite des dépenses des ménages à un niveau plus agrégé.

Un marché du travail canadien plus détaillé a été incorporé au modèle EGC utilisé dans l'analyse de la politique commerciale. À titre d'exemple, il a été utilisé dans l'évaluation de l'impact économique de l'Accord Canada–États-Unis–Mexique (ACEUM), qui est une version modernisée de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), afin de déterminer, entre autres, l'incidence de l'ACEUM sur les hommes et les femmes au niveau de la main-d'œuvre (Bureau de l'économiste en chef, 2020). Le tableau 2.2 ci-dessous montre les effets potentiels de la mise en œuvre de l'ACEUM sur l'emploi selon le sexe et la profession (par rapport au scénario sans ALENA).

TABLEAU 2.2

Estimation des emplois protégés par l'ACEUM, selon la profession et le sexe

PROFESSION	HOMMES	FEMMES	TOTAL
Gestionnaire	2 902	2 798	5 699
Professionnel	-72	2 810	2 739
Technique	274	1 233	1 507
Services communautaires et personnels	302	816	1 118
Soutien administratif	29	2 564	2 593
Ventes	2 455	6 303	8 758
Opérateurs de machines	12 021	1 967	13 988
Travailleurs manuels	797	362	1 159
TOTAL	18 708	18 853	37 561

Source : Bureau de l'économiste en chef, 2020. Calculs du BEC.

Comme on peut le constater, on estime que la ratification de l'ACEUM a protégé 37 561 emplois qui auraient pu être perdus en l'absence d'un accord commercial entre le Canada et les États-Unis, et ces emplois protégés étaient répartis à peu près également entre les hommes et les femmes. Toutefois, le niveau de détail du marché du travail canadien dans le modèle révèle que les industries où les emplois masculins et féminins ont été protégés étaient passablement différentes, reflétant le fait que les hommes et les femmes sont employés dans diverses industries exposées au commerce et peuvent être touchés différemment par la politique commerciale.

Les estimations du modèle montrent que de nombreux emplois masculins protégés par l'ACEUM se trouvent dans les industries de fabrication de biens; par exemple, les opérateurs de machines représentaient la majorité des emplois protégés pour les hommes et cette profession est fortement concentrée dans la fabrication de biens. En revanche, les emplois protégés occupés par des femmes étaient davantage répartis entre diverses professions, mais notamment dans les ventes. Cela reflète la réalité que les femmes au Canada ont tendance à être employées davantage dans les industries de services, qui profitent souvent des accords commerciaux.

2.3 IMPACT DE LA POLITIQUE COMMERCIALE SUR LA MAIN-D'ŒUVRE FÉMININE



Les données de l'évaluation de l'impact économique de l'ACEUM ne fournissent pas de détails sur l'incidence de la politique commerciale sur l'emploi dans des industries spécifiques. Cependant, il importe de noter que la dimension industrielle est un aspect important de la dynamique de transition sur le marché du travail. Les accords commerciaux réduisent souvent les obstacles à l'importation, suscitant une concurrence accrue sur le marché intérieur. Dans les entreprises les moins productives des industries exposées au commerce, cela peut entraîner des déplacements d'emplois pour les travailleurs. Dans beaucoup d'industries manufacturières, les hommes sont plus touchés que les femmes, sauf dans certaines industries comme le textile. Mais ces mouvements d'emplois sont souvent contrebalancés par de nouveaux débouchés à l'exportation, et la dynamique de transition du modèle montrerait comment les travailleurs, y compris les femmes, bénéficient de ces nouveaux débouchés.

Considérée dans son ensemble, la modélisation *ex ante* de la politique commerciale montre souvent un gain positif net pour les travailleurs, y compris les femmes, mais il faut garder à l'esprit qu'au-delà des éléments positifs, certains travailleurs peuvent avoir du mal à trouver un nouvel emploi pour diverses raisons, et ces travailleurs peuvent se sentir floués par la

politique commerciale. Il est donc essentiel que les décideurs soient conscients des défis auxquels sont confrontés les travailleurs qui font ces transitions.

ANALYSE EX POST DU COMMERCE ET DES FEMMES DANS LA MAIN-D'ŒUVRE

Alors que l'analyse *ex ante* tente d'estimer l'impact qu'une politique commerciale pourrait avoir sur les femmes avant que cette politique ne soit mise en œuvre, l'analyse *ex post* vise à mesurer l'impact réel après la mise en place de la politique. Cela peut être difficile pour un certain nombre de raisons, notamment le fait qu'il peut être difficile d'établir un lien de causalité direct entre de nouvelles politiques commerciales et la situation des travailleurs. La raison en est que de nombreux facteurs peuvent affecter l'emploi autres que la politique commerciale, de sorte qu'il est difficile d'isoler les effets de cette dernière.

Malgré ces difficultés, de nouvelles approches ont été élaborées pour tenter de mesurer l'impact de la politique commerciale sur l'emploi des femmes et des hommes. L'une de ces approches consiste à utiliser des données sur les entreprises canadiennes qui exportent vers des pays touchés par une nouvelle politique commerciale. L'analyse des données sur les entreprises qui enregistrent une forte croissance des exportations vers de nouveaux partenaires commerciaux après la mise en œuvre d'un accord commercial révélera comment cela a affecté leurs décisions d'embauche. On s'attendrait à ce que les entreprises qui connaissent la plus forte croissance de leurs exportations vers de nouveaux marchés embauchent plus de travailleurs, y compris des femmes.

Cette approche a récemment été appliquée dans une analyse du Bureau de l'économiste en chef (Bureau de l'économiste en chef, 2023a) portant sur les trois premières années qui ont suivi la mise en œuvre de l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP). Les données de Statistique Canada sur le commerce des biens selon les caractéristiques des

2.3 IMPACT DE LA POLITIQUE COMMERCIALE SUR LA MAIN-D'ŒUVRE FÉMININE

exportateurs jettent un éclairage sur la performance commerciale des PME exportatrices canadiennes dans le cadre du PTPGP. L'analyse évalue dans quelle mesure les PME exportatrices de biens, les travailleurs, notamment les travailleuses, ont bénéficié des engagements en matière de réduction tarifaire du PTPGP, en particulier pour les nouveaux partenaires de l'accord.

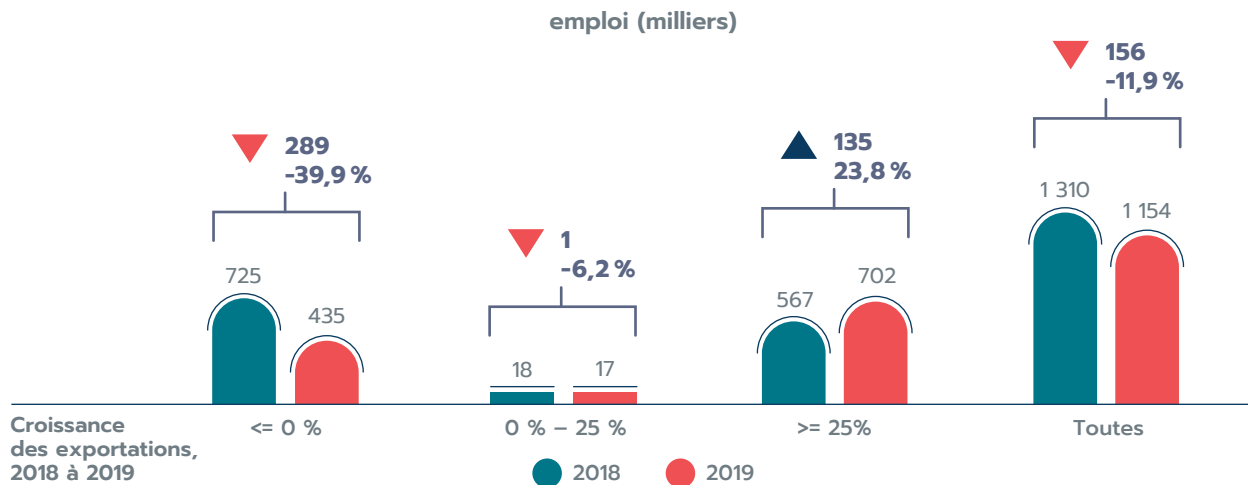
Au cours de l'année précédant l'entrée en vigueur du PTPGP, environ 5 397 PME canadiennes ont exporté vers les « nouveaux » marchés du PTPGP (Australie, Japon, Nouvelle-Zélande, Singapour et Vietnam), comme il a été mentionné à la section 2.2, et la valeur de ces exportations s'élevait à 16,7 milliards \$. Au cours de la première année de l'accord, les exportations de biens par les PME

ont atteint 6,4 milliards \$, soit un gain de 4,1 % sur l'exercice précédent. Il est important de noter que ces entreprises n'exportaient pas nécessairement de façon exclusive vers les pays du PTPGP.

Si l'on examine l'emploi de ces entreprises à la figure 2.13, on constate que l'emploi total a diminué entre 2018 (période pré-PTPGP) et 2019 (période post-PTPGP). Cependant, les pertes d'emploi étaient concentrées dans les entreprises qui ont enregistré une décroissance de leurs exportations au cours de cette période. Les entreprises à forte croissance (dont les exportations de biens ont augmenté de 25 % ou plus) sont le seul groupe à avoir haussé l'embauche, ce qui indique une corrélation entre la croissance de l'emploi et le commerce dans le cadre du PTPGP.

FIGURE 2.13

Emploi dans les entreprises qui ont exporté vers de nouveaux marchés du PTPGP entre 2018 et 2019, selon le niveau de la croissance des exportations

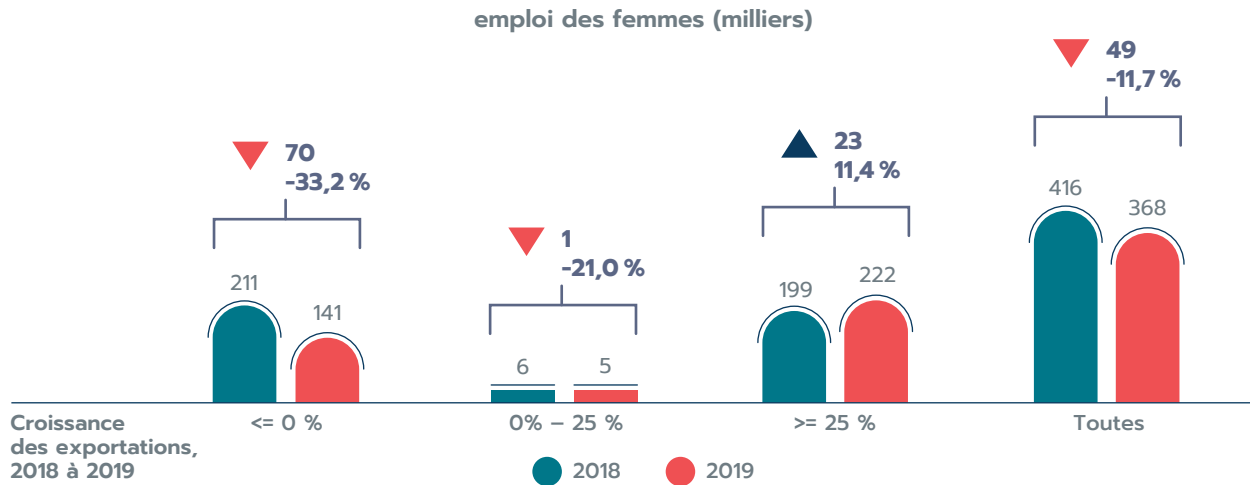


Note : Les variations en pourcentage peuvent différer des valeurs indiquées, qui ont été arrondies.
Source : Bureau de l'économiste en chef, 2023a. Calculs du BEC.

En ce qui concerne l'impact sur les femmes, l'emploi féminin dans les entreprises à forte croissance a augmenté de 11,4 % au cours de l'année suivant la mise en œuvre de l'accord (voir la figure 2.14). En revanche, les entreprises à faible croissance ont vu leur main-d'œuvre féminine diminuer de 21,0 %, tandis que le nombre de travailleuses a reculé de 33,2 % dans les entreprises qui ont déclaré une croissance négative des exportations de 2018 à 2019.

FIGURE 2.14

Emploi féminin dans les entreprises qui ont exporté vers de nouveaux marchés du PTPGP entre 2018 et 2019, selon le niveau de la croissance des exportations



Note : Les variations en pourcentage peuvent différer des valeurs indiquées, qui ont été arrondies.
 Source : Bureau de l'économiste en chef, 2023a. Calculs du BEC.

Comme il était à prévoir, les tendances de l'emploi féminin suivent les tendances globales de l'emploi dans ces entreprises, mais l'analyse fait ressortir deux points intéressants. Le premier est que la forte croissance des exportations vers de nouveaux marchés est associée à une croissance de l'emploi total et de l'emploi féminin.

La deuxième conclusion à retenir est que les femmes semblent être quelque peu à l'abri des pertes d'emploi résultant d'une croissance négative des exportations, mais aussi qu'elles ne bénéficient pas au même rythme que les hommes d'une forte croissance des exportations. Ainsi, bien qu'elles représentent 31,8 % de la main-d'œuvre des entreprises exportatrices, les femmes ne comptaient que pour 24,2 % des pertes d'emplois. Toutefois, les femmes ne représentaient par ailleurs que 17,0 % de l'augmentation de l'emploi dans les entreprises à forte croissance. Par conséquent, l'emploi des femmes est un peu plus stable : alors que les femmes semblent moins susceptibles de perdre leur emploi que leurs collègues masculins, elles sont également moins susceptibles de bénéficier des nouvelles embauches associées à une expansion rapide des exportations. L'explication de cette observation n'est pas évidente, et la question pourrait être examinée plus attentivement dans des recherches futures. Au fur et à mesure que des données supplémentaires seront disponibles, il sera possible de voir l'impact du PTPGP sur l'emploi à moyen et à long terme, tant pour les hommes que pour les femmes.



ENCADRÉ 2.5

Approche d'Affaires mondiales Canada en matière de politique commerciale inclusive

Le Canada met de l'avant une approche inclusive en matière de politique commerciale dans toutes les négociations commerciales et la mise en œuvre des accords définitifs. L'approche du Canada est conforme aux priorités nationales en matière de politique économique, sociale et environnementale et vise à les appuyer. L'objectif est de faire en sorte que les avantages et les débouchés commerciaux soient plus largement partagés, y compris avec les groupes traditionnellement sous-représentés dans le commerce, comme les femmes, les peuples autochtones et les petites et moyennes entreprises (PME).

Cela signifie qu'en tant que pratique courante, le Canada poursuit une approche à deux volets avec les partenaires commerciaux qui le souhaitent : chercher à conclure des chapitres autonomes fondés sur la collaboration qui éliminent les obstacles à la participation au commerce par la mise en œuvre d'activités de coopération; et intégrer des dispositions inclusives et sensibles au genre dans l'ensemble de nos accords commerciaux qui soient responsables, durables et transparentes.

À ce jour, le Canada a :

- des chapitres sur le commerce et le genre en vigueur avec le Chili et Israël
- des chapitres sur les PME en vigueur avec Israël et dans l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP) et l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM)
- des recommandations (des textes convenus mais non exécutoires) sur les PME et sur le commerce et le genre avec l'Union européenne (UE) en vertu de l'Accord économique et commercial global (AECG)

Ce travail est guidé par une analyse comparative entre les sexes plus (ACS Plus) exhaustive et continue de nos accords commerciaux, la collecte et l'analyse de données détaillées ventilées par sexe, et des consultations inclusives et continues auprès des parties prenantes. Celles-ci sont facilitées par des mécanismes permanents tels que le Groupe de travail autochtone sur le commerce, établi en septembre 2017, et le Groupe consultatif sur le genre et le commerce, établi en octobre 2020. Des sous-groupes spécialisés fournissent des conseils d'experts aux responsables de la politique commerciale, y compris sur l'ACS Plus des négociations commerciales. Ces avis spécialisés peuvent notamment signaler aux fins d'examen la manière dont certains groupes, tels que les personnes handicapées ou la communauté 2ELGBTQI+, peuvent être affectés par une disposition de la politique commerciale et suggérer des moyens de la modifier.

Le Canada recourt à d'autres mécanismes novateurs pour promouvoir une politique commerciale inclusive :

- Groupe d'action pour un commerce inclusif (GACI) : En mars 2018, le Canada, le Chili et la Nouvelle-Zélande ont créé le GACI et convenu de travailler ensemble pour faire progresser les initiatives commerciales inclusives à l'échelle mondiale, y compris dans des forums multilatéraux comme l'OMC et l'OCDE. Les fonctionnaires ont élaboré et mettent en œuvre un programme de travail continu qui englobe les priorités canadiennes telles que le commerce et le genre. Le Mexique a rejoint le GACI en 2021.
- Arrangement mondial sur le commerce et le genre (AMCG) : Le 4 août 2020, les ministres du Commerce du GACI ont signé l'AMCG, un instrument fondé sur la coopération qui reconnaît l'importance de l'autonomisation économique des femmes et met l'accent sur la mise en œuvre d'activités de coopération visant à éliminer les obstacles à la participation des femmes au commerce international. Il est ouvert à l'adhésion de nouvelles économies, et le Mexique, la Colombie et le Pérou en sont maintenant membres.
- Accord de coopération économique et commerciale avec les peuples autochtones (ACECPA) : Le Canada, la Nouvelle-Zélande, l'Australie et Taïpei (Chine) ont conclu les négociations de l'ACECPA en novembre 2021. Les représentants des peuples autochtones de chaque économie ont participé étroitement à l'élaboration de cet instrument axé sur la coopération qui vise à faciliter l'autonomisation économique des Autochtones en éliminant les obstacles auxquels font face les entreprises appartenant à des Autochtones lorsqu'elles participent au commerce international. Sa mise en œuvre sera dirigée par des Autochtones et facilitée par les gouvernements, en complément de la Déclaration des Nations Unies sur les droits des peuples autochtones, et contribuera à la réconciliation et au développement durable.

2.4

Les femmes qui exportent – comprendre les réussites et les défis

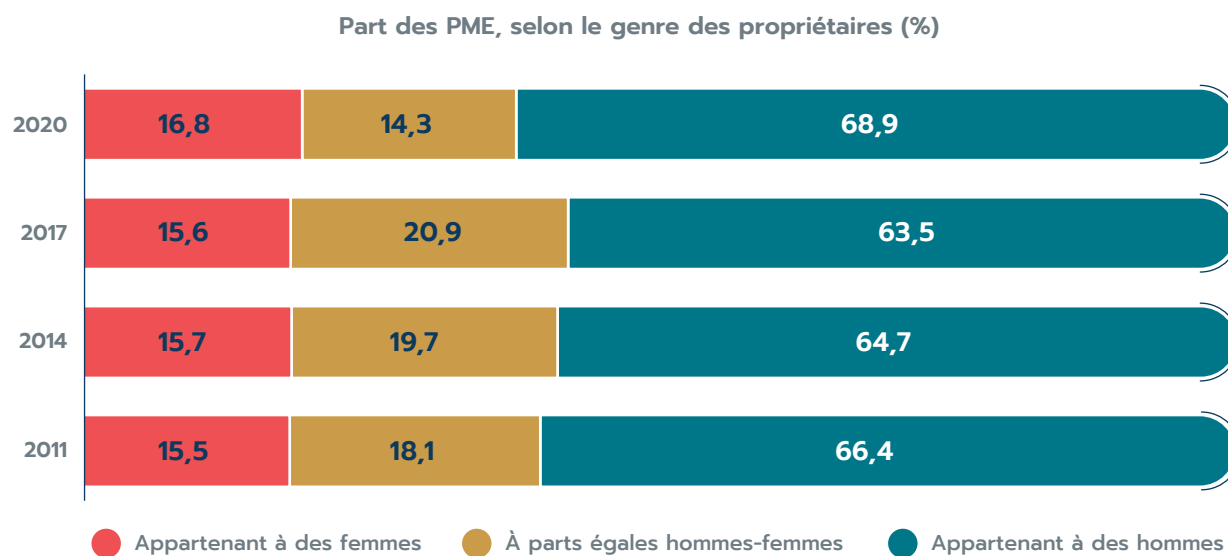


L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ ET L'EXPORTATION : OÙ EN SOMMES-NOUS?

Les femmes sont très sous-représentées dans l'entrepreneuriat au Canada. En 2020, seulement 16,8 % des PME canadiennes appartenaient majoritairement à des femmes, tandis que 68,9 % appartenaient majoritairement à des hommes (figure 2.15). Et cette part s'est à peine améliorée au cours de la dernière décennie; en 2011, les entreprises appartenant à des femmes ne représentaient que 15,5 % de toutes les PME.

FIGURE 2.15

Les femmes sont sous-représentées dans la propriété des PME



Note : Les entreprises : appartiennent à des femmes lorsque les femmes possèdent 51 % ou plus de l'entreprise, sont détenues à parts égales lorsque les hommes et les femmes possèdent chacun 50 % de l'entreprise, et appartiennent à des hommes lorsque les hommes possèdent 51 % ou plus de l'entreprise.

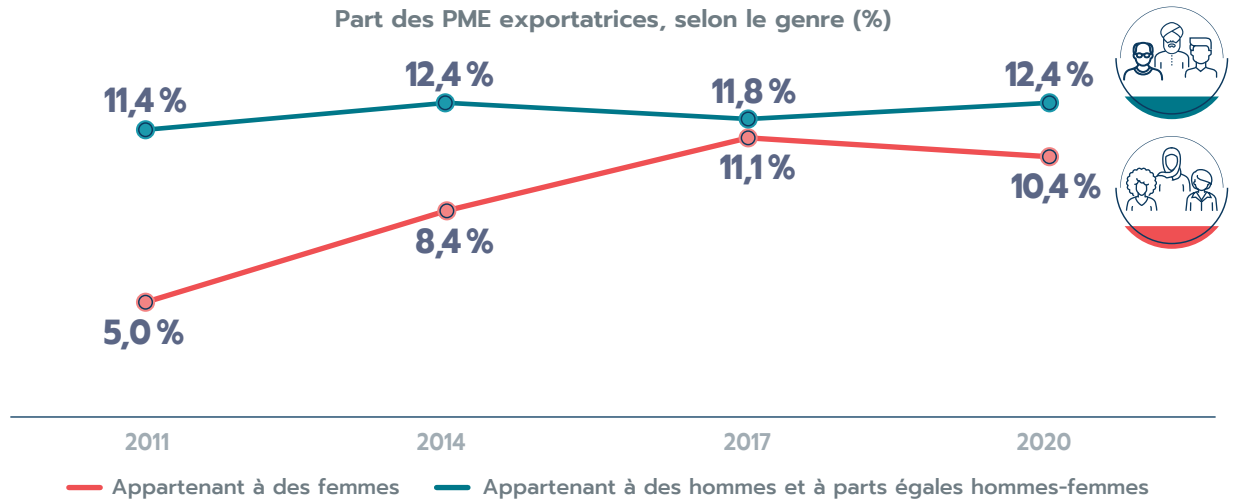
Sources : Bélanger Baur, 2019b; Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des PME, 2020. Calculs du BEC.

Alors que l'entrepreneuriat féminin dans l'ensemble a été relativement stable, l'activité d'exportation des femmes entrepreneures a augmenté. La probabilité que les PME appartenant à des femmes exportent (c.-à-d. la propension à exporter) a plus que doublé depuis 2011, alors que seulement 5,0 % des PME appartenant à des femmes exportaient, comparativement à 11,4 % des PME appartenant

à des hommes ou à parts égales hommes-femmes (figure 2.16). (Les PME appartenant à des hommes et celles détenues à parts égales hommes-femmes sont souvent regroupées à des fins de comparaison dans cette analyse car elles ont des comportements similaires à l'exportation et tous les défis spécifiques au genre peuvent en théorie être surmontés si les hommes sont des partenaires égaux.)

FIGURE 2.16

L'écart entre les genres au chapitre de l'exportation s'est considérablement refermé au cours de la dernière décennie



Sources : Bélanger Baur, 2019b; Statistique Canada, tableaux 33-10-0466-01 et 33-10-0449-01. Calculs du BEC.

En 2017, il n’y avait pas de différence statistique entre les genres dans la propension à l’exportation lorsque des caractéristiques telles que l’industrie et la taille sont prises en compte (Sekkel et Wang, 2023) : 11,1 % des PME appartenant à des femmes ont exporté en 2017, comparativement à 11,8 % des PME appartenant à des hommes et celles détenues à parts égales hommes-femmes.

En 2020, la propension à l’exportation des femmes a fléchi à 10,4 %, ce qui constitue un léger recul dans une tendance à la hausse par ailleurs robuste. Parallèlement, les entreprises appartenant à des hommes et celles détenues à parts égales hommes-femmes ont haussé leur propension à l’exportation à 12,4 %, et l’écart entre les genres s’est creusé. Il est important de reconnaître que cette baisse a été relativement faible et n’a pas effacé les années de gains antérieurs dans l’activité d’exportation des femmes.

Les entreprises appartenant à des femmes ont été profondément touchées par la pandémie de COVID-19 et les restrictions sanitaires connexes,

telles que la fermeture des frontières. Cela est dû en grande partie au fait qu’elles sont généralement de plus petite taille et plus concentrées dans les services, plus durement touchés. Par conséquent, la baisse de l’activité d’exportation des PME appartenant à des femmes en 2020 pourrait être de nature temporaire.

CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES – LES PME APPARTENANT À DES FEMMES SONT DE PLUS PETITE TAILLE ET DAVANTAGE CONCENTRÉES DANS LES SERVICES

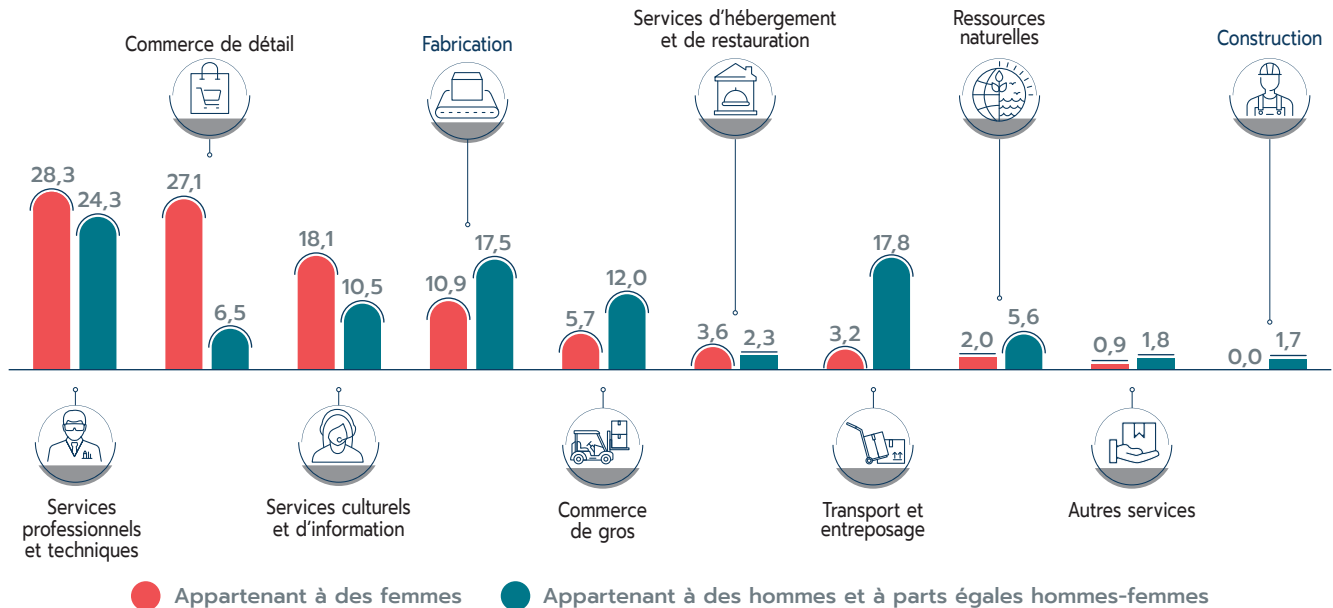
Répartition sectorielle

Les PME exportatrices appartenant à des femmes sont beaucoup plus concentrées dans les industries de services que les PME exportatrices appartenant à des hommes et celles détenues à parts égales hommes-femmes (figure 2.17). Ces différences sectorielles sont importantes pour comprendre les divers défis auxquels sont confrontées les PME appartenant à des femmes, et pour guider des solutions appropriées et efficaces en matière de politique commerciale et de promotion du commerce.

FIGURE 2.17

Les PME exportatrices appartenant à des femmes sont davantage concentrées dans les services

Part des PME exportatrices, selon le genre et l'industrie, en 2020 (%)



Note : Les services culturels et d'information comprennent les services immobiliers et de location (SCIAN 53), les services administratifs et de soutien (SCIAN 56), les soins de santé et l'aide sociale (SCIAN 62) et les arts, divertissement et loisirs (SCIAN 71). Les ressources naturelles comprennent l'agriculture, la foresterie, la pêche et la chasse (SCIAN 11) et l'extraction minière, pétrolière et gazière (SCIAN 21). Les « Autres services » correspondent à la catégorie SCIAN 81 (qui porte le même nom).

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des PME, 2020 (commande de données personnalisées). Calculs du BEC.

Alors que les PME appartenant à des femmes et celles appartenant à des hommes sont des exportateurs très actifs de services professionnels, scientifiques et techniques, les PME appartenant à des femmes sont sur-concentrées dans le commerce de détail (27,1 %) comparativement aux entreprises exportatrices appartenant à des hommes et à parts égales hommes-femmes (6,5 %). Les services culturels et d'information (18,1 %) sont également très populaires parmi les PME appartenant à des femmes, plus que chez les PME appartenant à des hommes et à parts égales hommes-femmes (10,5 %).

En revanche, les PME exportatrices appartenant à des hommes et à parts égales hommes-femmes sont beaucoup plus concentrées dans les transports et l'entreposage (17,8 %) que les PME appartenant à des femmes (3,2 %). La fabrication, le commerce de gros et les ressources naturelles (c.-à-d. l'agriculture, l'extraction minière, la foresterie et la pêche) sont également des industries d'exportation beaucoup

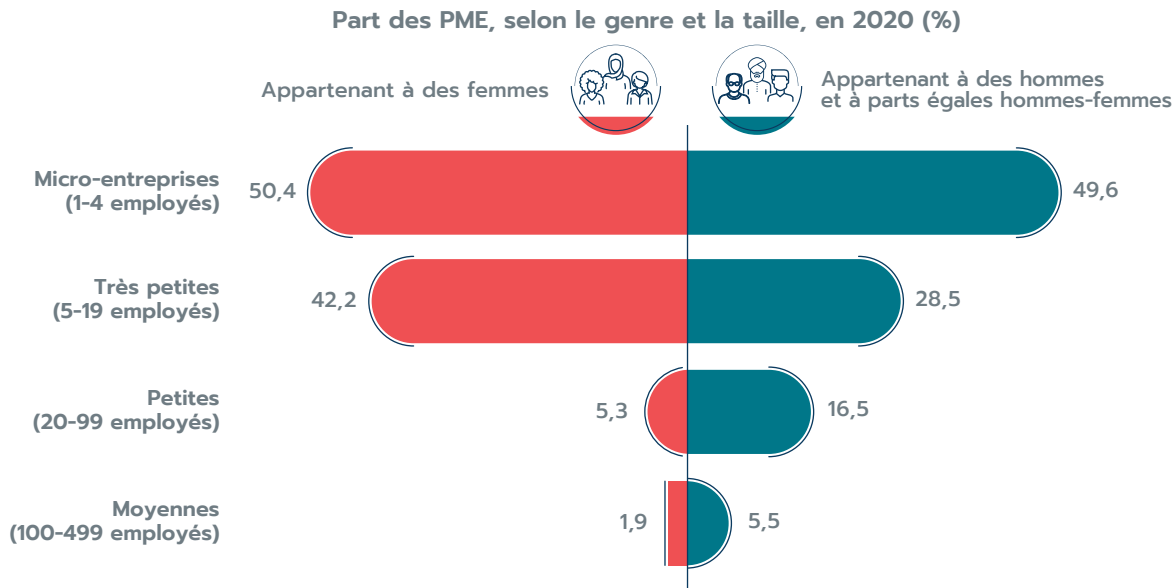
plus populaires parmi les entreprises exportatrices appartenant à des hommes et à parts égales hommes-femmes.

Taille de l'entreprise

Les PME exportatrices appartenant à des femmes ont tendance à être plus petites (figure 2.18). Alors que la moitié de toutes les PME exportatrices, quel que soit le sexe du propriétaire, sont considérées comme des micro-entreprises (1 à 4 employés), les femmes sont beaucoup moins représentées dans les catégories de taille plus grande. En fait, seulement 7,2 % des PME exportatrices appartenant à des femmes comptent 20 employés ou plus, comparativement à 22,0 % des PME exportatrices appartenant à des hommes ou à parts égales hommes-femmes. La différence est encore plus marquée dans la catégorie des PME exportatrices de taille moyenne (100 à 499 employés), où la part des entreprises appartenant à des femmes n'est que de 1,9 %, comparativement à 5,5 % pour les PME exportatrices appartenant à des hommes et à parts égales hommes-femmes.

FIGURE 2.18

Les PME exportatrices appartenant à des femmes ont tendance à être plus petites



Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des PME, 2020 (commande de données personnalisées). Calculs du BEC.

Scolarité et expérience des femmes entrepreneures

Les PME appartenant à des femmes ont tendance à être dirigées par des personnes ayant un niveau de scolarité plus élevé, mais moins d'expérience en gestion. Les PME appartenant à des femmes sont plus susceptibles d'être dirigées par des personnes ayant fait des études postsecondaires (81 %) que les entreprises appartenant à des hommes et à parts égales hommes-femmes (68 %) (figure 2.19).

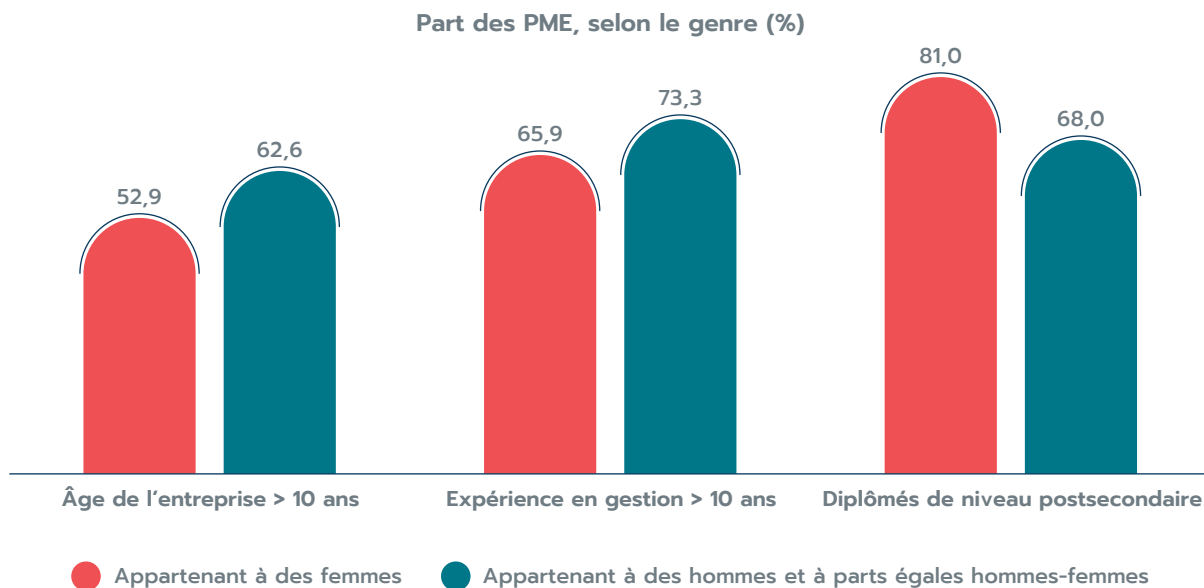
Toutefois, les entreprises appartenant à des femmes ont tendance à être plus jeunes et dirigées par des personnes ayant moins d'expérience en gestion que les entreprises appartenant à des hommes (figure 2.19). Cela pourrait indiquer que les PME appartenant à des femmes sont plus susceptibles d'être en voie de s'établir, de bâtir une clientèle et d'acquérir de l'expérience entrepreneuriale, c.-à-d. qu'elles en sont encore aux premières étapes de leur parcours entrepreneurial et ont beaucoup de potentiel pour l'avenir.



2.4 LES FEMMES QUI EXPORTENT – COMPRENDRE LES RÉUSSITES ET LES DÉFIS

FIGURE 2.19

Âge de l'entreprise, expérience en gestion, et niveau de scolarité du décideur principal



Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des PME (l'âge de l'entreprise et le niveau de scolarité sont tirés de l'enquête de 2020; l'expérience en gestion est tirée de l'enquête de 2017, la question ayant été retirée dans l'enquête de 2020). Calculs du BEC.



2.4 LES FEMMES QUI EXPORTENT – COMPRENDRE LES RÉUSSITES ET LES DÉFIS

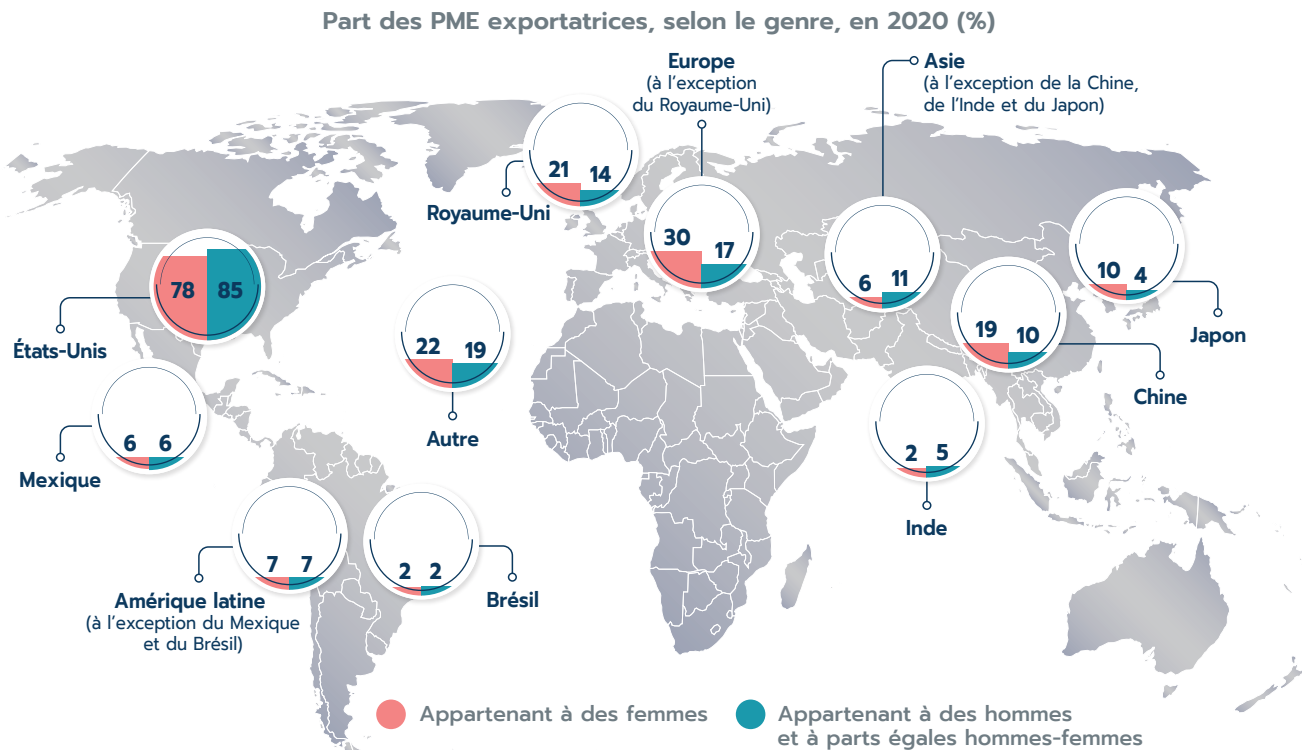
Selon une étude récente réalisée conjointement par des économistes du Bureau de l'économiste en chef et de Statistique Canada, la scolarité et l'expérience en gestion sont des facteurs plus importants dans la performance à l'exportation des PME appartenant à des femmes que dans celles appartenant à des hommes et à parts égales hommes-femmes. (Sekkel et Wang, 2023). Les auteurs constatent que les PME exportatrices appartenant à des femmes ayant un plus haut niveau de scolarité (notamment, un baccalauréat) et les décideurs ayant plus d'expérience en gestion (5 ans ou plus) tiraient une part plus élevée de leurs revenus des ventes à l'exportation que les PME appartenant à des hommes et à parts égales hommes-femmes pour les mêmes niveaux de scolarité et d'expérience en gestion.

MARCHÉS INTERNATIONAUX – LES FEMMES ENTREPRENEURES SONT INTÉRESSÉES PAR DES MARCHÉS DIVERSIFIÉS

Alors que les États-Unis sont de loin le principal marché des PME, quel que soit le sexe de leur propriétaire, les PME appartenant à des femmes ont tendance à en dépendre un peu moins (77,6 % des entreprises exportatrices) que les PME exportatrices appartenant à des hommes et à parts égales hommes-femmes (84,6 %). Les femmes ont plutôt tendance à cibler davantage le Royaume-Uni et d'autres marchés européens, ainsi que les marchés chinois et japonais (figure 2.20).

FIGURE 2.20

Les PME appartenant à des femmes exportent vers des marchés légèrement plus diversifiés



Note : Les valeurs sont arrondies.

Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des PME, 2020; tableau 33-10-0449-01. Calculs du BEC.

2.4 LES FEMMES QUI EXPORTENT – COMPRENDRE LES RÉUSSITES ET LES DÉFIS

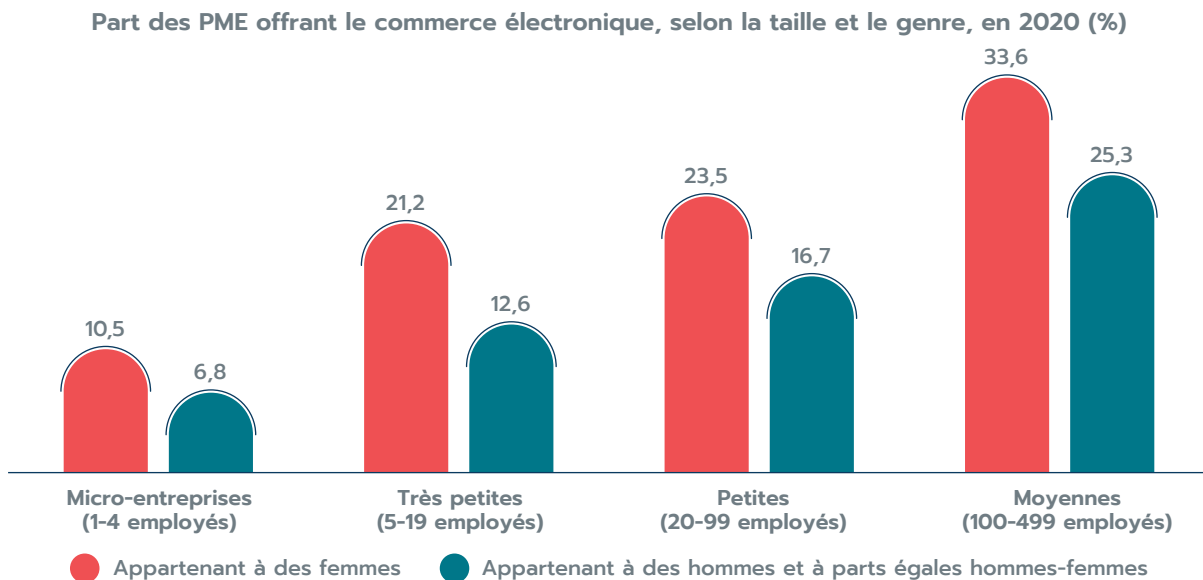
Malgré l'importance relative accordée aux marchés européens et asiatiques, il semble que les femmes aient un peu moins recours aux ALE que la moyenne canadienne. Statistique Canada a interrogé des entreprises importatrices et exportatrices sur leur utilisation de l'ALE Canada–États-Unis–Mexique, de l'Accord économique et commercial global entre le Canada et l'Union européenne et de l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste en 2021. Environ un quart à un tiers des répondants ne savaient pas si leur entreprise utilisait ces accords; mais parmi celles qui le savaient, les entreprises appartenant à des femmes étaient moins susceptibles d'indiquer qu'elles avaient recours aux ALE cités. Voilà une observation pertinente pour la politique et les programmes commerciaux qui gagnerait à être examinée plus à fond.

LE COMMERCE ÉLECTRONIQUE EST TRÈS POPULAIRE PARMIS LES PME APPARTENANT À DES FEMMES ET LES ENTREPRISES EXPORTATRICES

Les PME de toutes tailles appartenant à des femmes sont de fervents utilisateurs du commerce électronique. Quelque 15,0 % des PME appartenant à des femmes offraient une plate-forme de commerce électronique ou un système de paiement en 2020, comparativement à 10,1 % des PME appartenant à des hommes et à parts égales hommes-femmes¹⁸. En fait, les PME appartenant à des femmes dans chaque catégorie de taille sont plus susceptibles d'offrir le commerce électronique que celles appartenant à des hommes et détenues à parts égales hommes-femmes (figure 2.21).

FIGURE 2.21

Les PME appartenant à des femmes sont plus susceptibles d'offrir le commerce électronique



Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des PME, 2020 (commande de données personnalisées). Calculs du BEC.

18 Le taux d'utilisation du commerce électronique dans cette section est inférieur aux taux déclarés par les PME à la section 2.2. L'écart est probablement attribuable aux différences dans les questions des enquêtes et les stratégies d'échantillonnage. L'Enquête sur le financement et la croissance des PME est utilisée ici pour comparer les PME appartenant à des femmes aux PME appartenant à des hommes et à parts égales hommes-femmes.

2.4 LES FEMMES QUI EXPORTENT – COMPRENDRE LES RÉUSSITES ET LES DÉFIS

Les PME appartenant à des femmes montrent des taux plus élevés de commerce électronique dans presque toutes les industries (tableau 2.3). Les femmes dans le secteur du commerce de détail ont le taux le plus élevé d'utilisation du commerce électronique (39,2 %), soit près de deux fois plus que les PME appartenant à des hommes et à parts égales hommes-femmes (21,6 %).

TABLEAU 2.3

Taux d'utilisation du commerce électronique, selon l'industrie et le genre des propriétaires, 2020 (%)

INDUSTRIE	APPARTENANT À DES FEMMES	APPARTENANT À DES HOMMES ET À PARTS ÉGALES HOMMES-FEMMES
Commerce de détail	39,2	21,6
Fabrication	23,1	17,1
Commerce de gros	21,1	18,3
Services d'hébergement et de restauration	16,8	17,9
Ressources naturelles	12,5	5,5
Services culturels et d'information	8,5	10,2
Transports et entreposage	8,2	1,6
Services professionnels et techniques	5,3	7,3
Construction	1,2	4,1
Autres services	13,9	8,3
TOUTES LES INDUSTRIES	15,0	10,1

Note: Information and cultural services include Real estate and rental (NAICS 53), Administrative and support services (NAICS 56), Health care and social assistance (NAICS 62), and Arts, entertainment and recreation (NAICS 71). Natural resources include Agriculture, forestry, fishing and hunting (NAICS 11) and Mining and oil and gas extraction (NAICS 21). The "Other services" category is NAICS 81 (which has the same name).

Source: Statistics Canada, Survey of Financing and Growth of SMEs, 2020 (custom data order). Calculation of the OCE.

L'utilisation du commerce électronique varie sensiblement selon le marché d'exportation. En 2020, les PME appartenant à des femmes qui exportaient vers l'Europe étaient les plus susceptibles d'offrir le commerce électronique (56,7 %), tandis que les PME appartenant à des hommes et à parts égales hommes-femmes exportant vers l'Europe étaient deux fois moins susceptibles d'offrir le commerce électronique (24,7 %).

L'Asie était la deuxième destination la plus populaire pour les PME appartenant à des femmes, 52,9 % d'entre elles exportant vers l'Asie en utilisant le commerce électronique, comparativement à seulement 19,0 % des PME appartenant à des hommes et à parts égales hommes-femmes qui exportaient en Asie. La seule région d'exportation où les PME appartenant à des femmes

étaient moins susceptibles d'utiliser le commerce électronique est l'Amérique latine.

OBSTACLES ET DÉFIS À L'EXPORTATION

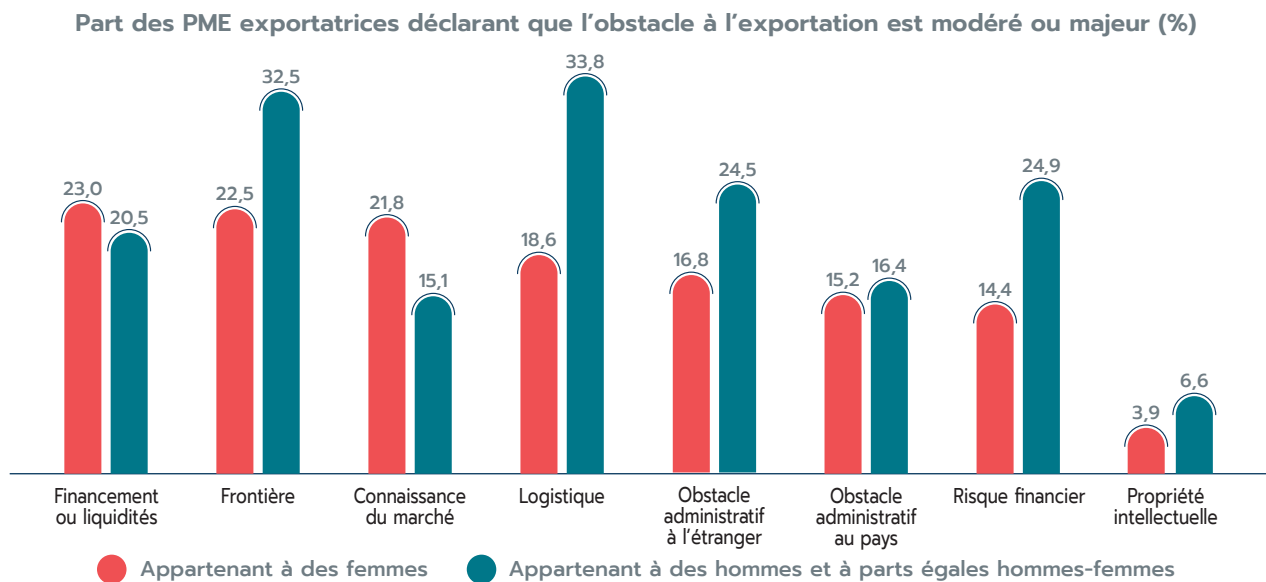
La pandémie de COVID-19 a soulevé une foule de nouveaux défis pour les PME, en particulier celles appartenant à des femmes. À mesure que les magasins, les frontières, les restaurants et les bureaux fermaient, les consommateurs ont radicalement modifié leurs habitudes de dépenses. De nombreuses PME appartenant à des femmes ont été particulièrement touchées, car elles sont plus petites et plus concentrées dans les industries de services (qui ont connu certaines des restrictions de santé publique les plus sévères). En outre, de nombreuses femmes ont dû faire face à des exigences accrues en dehors de leur travail, notamment s'occuper des enfants et de parents âgés.

2.4 LES FEMMES QUI EXPORTENT – COMPRENDRE LES RÉUSSITES ET LES DÉFIS

Pour la première fois, le principal obstacle à l'exportation signalé par les PME exportatrices appartenant à des femmes en 2020 était le « financement ou les liquidités » (figure 2.22). Dans les versions antérieures de l'Enquête sur le financement et la croissance des PME de Statistique Canada, le financement ou les liquidités figuraient beaucoup plus bas dans la liste des défis, et les entreprises appartenant à des hommes et à parts égales hommes-femmes étaient plus susceptibles de rapporter celui-ci comme un défi à l'exportation (Sekkel, 2020).

Le Canada est quelque peu unique à cet égard, car l'accès au financement est normalement l'un des principaux défis auxquels font face les femmes entrepreneures à l'échelle mondiale (Korinek, Moïse et Tange, 2021; Banque mondiale et Organisation mondiale du commerce, 2020). Bien que 2020 ait été une année particulièrement difficile, les responsables des politiques devront suivre de près l'évolution des obstacles en matière de financement dans l'ère post-pandémique.

FIGURE 2.22
Obstacles à l'exportation, selon le genre, en 2020



Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des PME, 2020. Calculs du BEC.

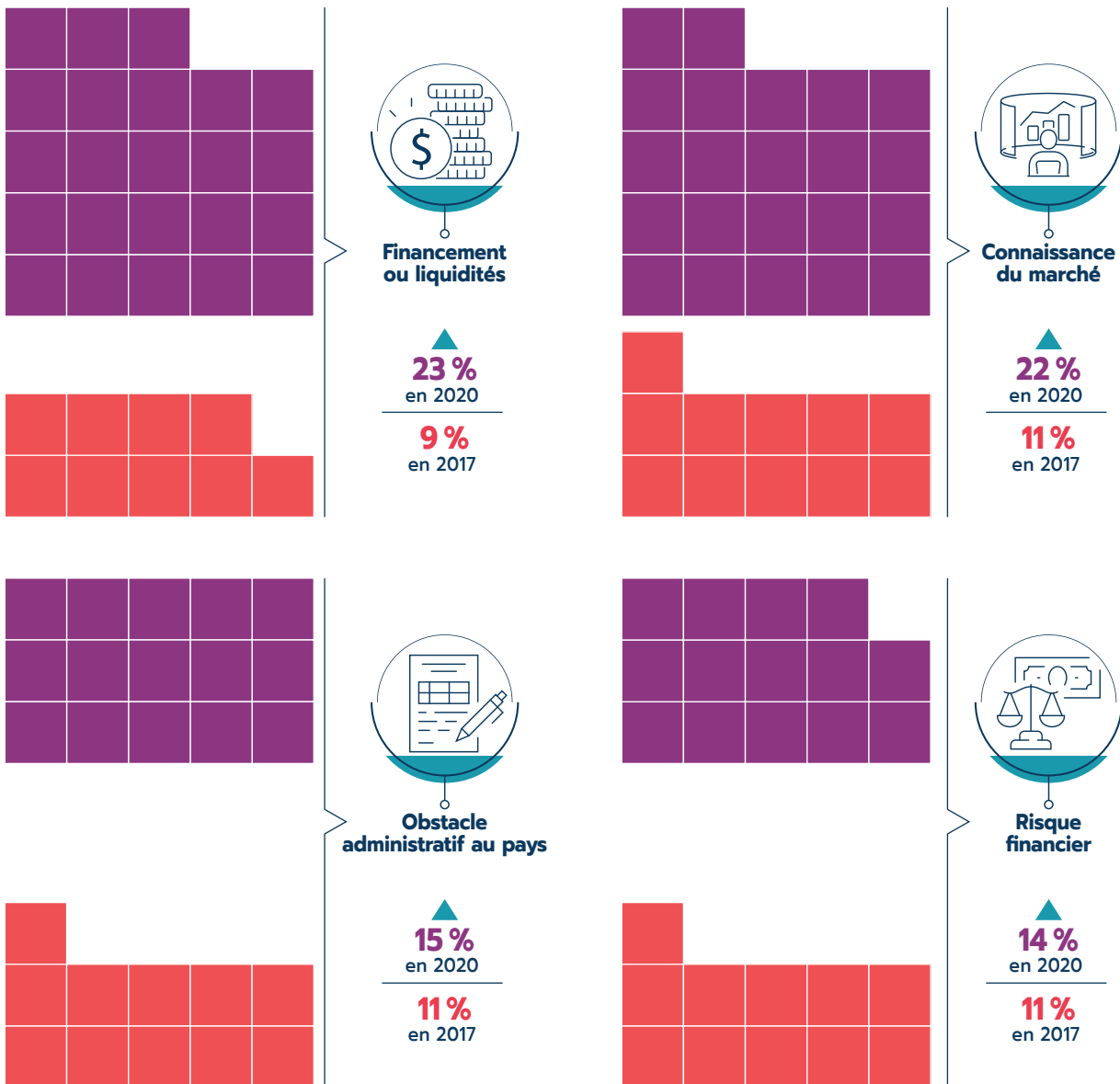
Le seul autre obstacle à l'exportation qui ait été cité davantage par les PME appartenant à des femmes que par les PME appartenant à des hommes et à parts égales hommes-femmes en 2020 était la connaissance du marché. À l'instar du financement ou des liquidités, la connaissance du marché figurait plus bas dans la liste des défis à l'exportation dans les versions précédentes de l'enquête et était plus susceptible d'être citée par les entreprises appartenant à des hommes et à parts égales hommes-femmes

dans le passé. La proportion des PME exportatrices appartenant à des femmes qui ont mentionné ce défi a plus que doublé en 2020 par rapport à l'enquête précédente, réalisée en 2017 (figure 2.23). Cet obstacle a peut-être été exacerbé pendant la pandémie en raison des politiques de santé publique qui changeaient constamment un peu partout dans le monde, rendant plus difficile d'évoluer dans ce contexte commercial.

FIGURE 2.23

Les obstacles à l'exportation montrant les plus fortes hausses en 2020 par rapport à 2017 ont été déclarés par les PME exportatrices appartenant à des femmes

Part des PME exportatrices appartenant à des femmes déclarant que l'obstacle à l'exportation est modéré ou majeur (%)



Source : Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des PME, 2017 et 2020. Calculs du BEC.



Les obstacles aux frontières (p. ex., les contingents à l'importation, les droits de douane, les tarifs, les barrières non tarifaires, les questions de sécurité à la frontière), les obstacles logistiques (p. ex., l'éloignement des clients, les coûts de transport, les frais de courtage) et les obstacles administratifs à l'étranger (p. ex., les exigences des clients étrangers, les normes de produits, les exigences technologiques) ont toujours été parmi les principaux défis à l'exportation déclarés par les PME exportatrices appartenant à des femmes au cours de la dernière décennie, comme l'ont révélé les enquêtes successives de Statistique Canada.

Si plusieurs de ces obstacles ne peuvent être éliminés, les programmes conjoints du gouvernement et du secteur privé visant à aider les entreprises appartenant à des femmes à évoluer dans la sphère du commerce international ont un rôle à jouer. Les responsables des politiques peuvent aussi aider à éliminer ou à atténuer certains de ces obstacles au moyen de politiques commerciales telles que les ALE. En outre, les programmes de promotion du commerce comme ceux offerts par le Service des délégués commerciaux peuvent être utilisés par les entreprises pour aplanir ou surmonter bon nombre de ces obstacles.

CATALYSEURS DE L'EXPORTATION ET DE LA RÉUSSITE COMMERCIALE

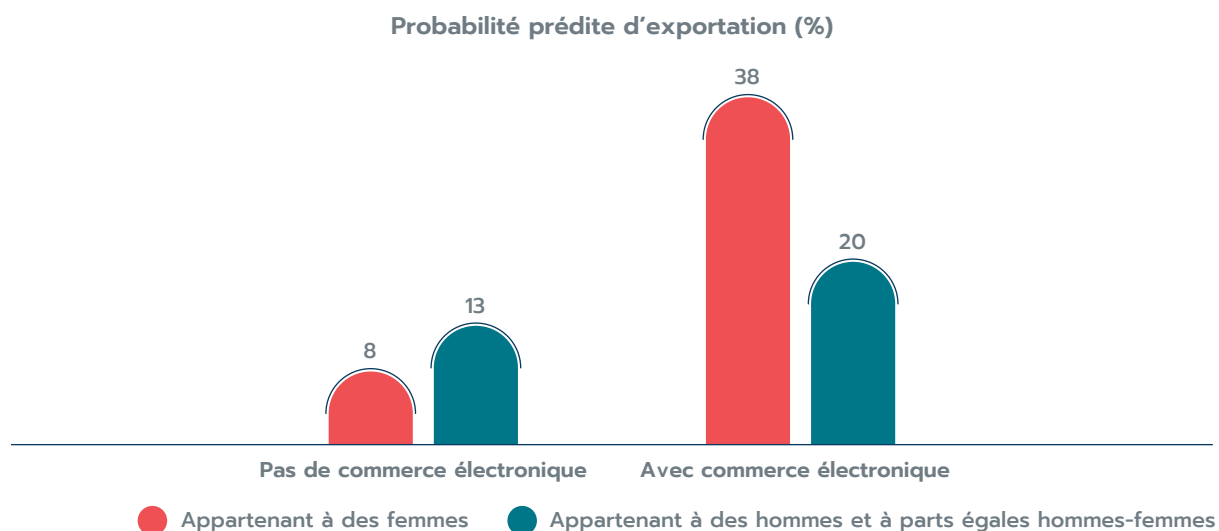
Si les PME appartenant à des femmes sont de plus petite taille et principalement concentrées dans les industries de services à moindre intensité d'exportation, comment ont-elles pu exporter à un rythme presque similaire à celui des PME appartenant à des hommes et à parts égales hommes-femmes? Une recherche conjointe du Bureau de l'économiste en chef et de Statistique Canada révèle quels facteurs sont statistiquement liés plus fortement à la probabilité d'exporter pour les PME appartenant à des femmes que pour les PME appartenant à des hommes et à parts égales hommes-femmes (Sekkel et Wang, 2023).

Commerce électronique et innovations

Les auteurs identifient d'abord le commerce électronique comme un moyen particulièrement puissant pour les PME appartenant à des femmes d'exporter. Le fait d'avoir une fonction de paiement en ligne sur leur site Internet était associé à une probabilité 38 % plus élevée que les PME appartenant à des femmes exportent, comparativement à une probabilité seulement 20 % plus élevée que les PME appartenant à des hommes et à parts égales hommes-femmes exportent (figure 2.24). De plus, les PME appartenant à des femmes qui n'ont pas de fonction de commerce électronique sont beaucoup moins susceptibles d'exporter (8 %) que les PME appartenant à des hommes ou à parts égales hommes-femmes (13 %).

FIGURE 2.24

Importance du commerce électronique pour les PME exportatrices, selon le genre

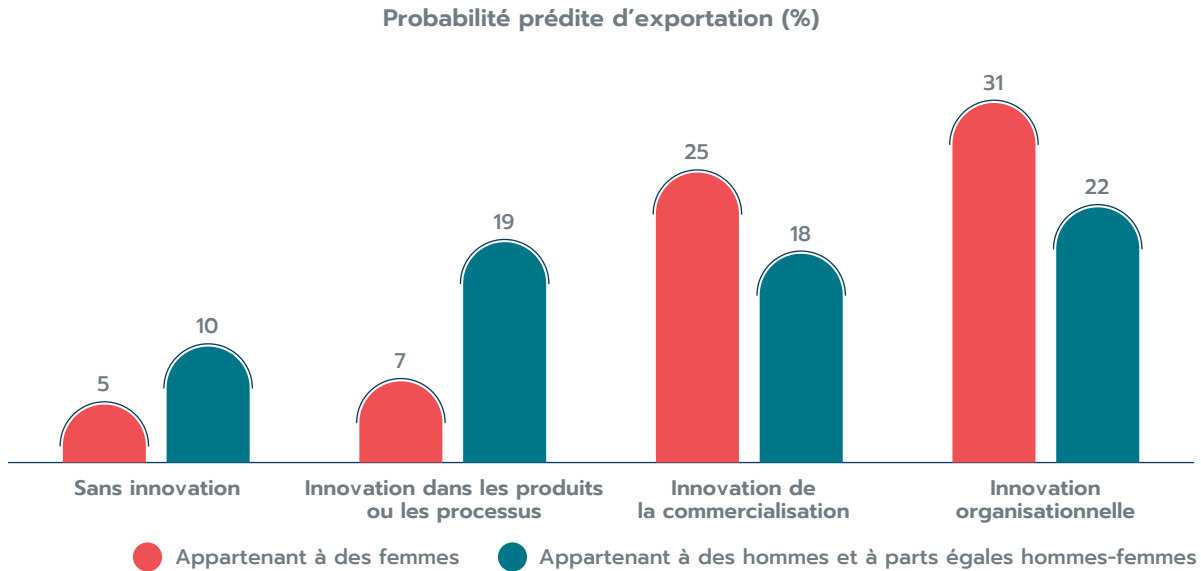


Note : Les résultats proviennent d'un modèle probit; les estimations ponctuelles sont significatives au niveau de 1 % avec des erreurs-types robustes et des données pondérées. Les résultats sont basés sur près de 4 500 observations.
Source : Sekkel et Wang, 2023.

Deuxièmement, les auteurs trouvent des preuves statistiques de l'importance de l'innovation commerciale dans l'activité d'exportation des femmes. Notamment, les innovations liées à la commercialisation et à l'organisation étaient associées, respectivement, à une probabilité prédite d'exporter de 25 % et de 31 % pour les PME appartenant à des femmes, comparativement à 18 % et 22 %, respectivement, pour les PME appartenant à des hommes et à parts égales hommes-femmes (figure 2.25). Par ailleurs, les PME sans innovation appartenant à des femmes étaient statistiquement deux fois moins susceptibles d'exporter (5 %) que les PME appartenant à des hommes et à parts égales hommes-femmes (10 %).



FIGURE 2.25
Importance de l’innovation pour les PME exportatrices, selon le genre



Note : Les résultats proviennent d’un modèle probit; les estimations ponctuelles sont significatives au niveau de 1 % avec des erreurs-types robustes et des données pondérées. Les résultats sont basés sur près de 4 500 observations. Il est à noter que la valeur de 7 % pour les PME appartenant à des femmes qui innovent en matière de produits ou de procédés n’est pas statistiquement significative. Source : Sekkel et Wang, 2023.

Les résultats de Sekkel et Wang (2023) non seulement renforcent l’importance du commerce électronique et de l’innovation comme catalyseurs de l’exportation pour les femmes, mais ils fournissent également des preuves du risque de négliger d’adopter le commerce électronique ou d’innover. Sans commerce électronique et sans innovation, les PME appartenant à des femmes seraient en fait moins susceptibles d’exporter que les PME appartenant à des hommes et à parts égales hommes-femmes, même en tenant compte des caractéristiques de l’entreprise comme la taille et l’industrie.

Réseaux professionnels

Les réseaux professionnels sont d’importants catalyseurs de la réussite entrepreneuriale. Ces réseaux peuvent aider les entrepreneurs à accéder à du financement, à trouver des partenaires, des employés ou des fournisseurs, et à générer de

nouvelles idées de produits, de procédés et de modèles d’affaires. (Halabisky, 2015). Cependant, certaines organisations internationales rapportent que les femmes ont moins accès aux réseaux traditionnels tels que les chambres de commerce et les mentors professionnels. (Banque mondiale et Organisation mondiale du commerce, 2020) ou qu’elles sont plus susceptibles de faire appel à la famille et à des amis plutôt qu’à des professionnels dans leur domaine (Korinek, Moïsé et Tange, 2021). Ces rapports indiquent également que les femmes sont plus susceptibles d’utiliser les réseaux différemment en raison de contraintes de temps (Banque mondiale et Organisation mondiale du commerce, 2020).

Des données indiquent que les réseaux professionnels des femmes au Canada sont quelque peu différents de ceux du propriétaire d’entreprise moyen, mais rien n’indique que les femmes sont moins susceptibles de demander conseil. Dans

2.4 LES FEMMES QUI EXPORTENT – COMPRENDRE LES RÉUSSITES ET LES DÉFIS

le cadre de l'Enquête canadienne sur la situation des entreprises de 2021, Statistique Canada a interrogé près de 17 000 entreprises ayant des employés sur les sources qu'elles consulteraient pour obtenir des conseils au sujet des possibilités ou des défis au cours des 12 mois suivants.

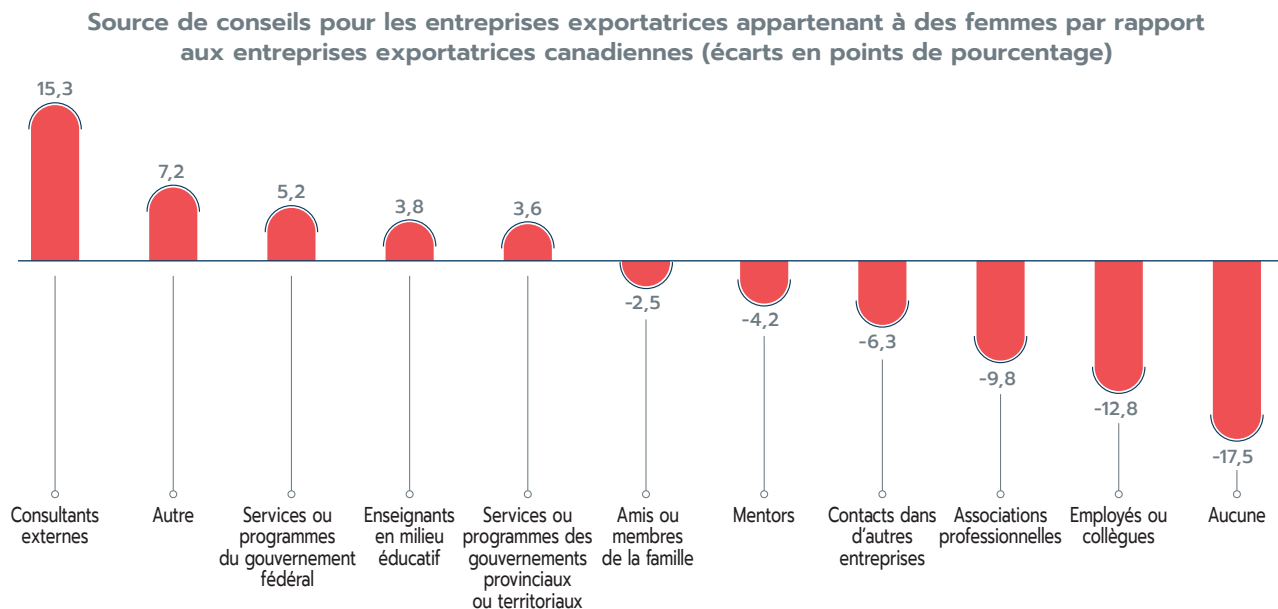
L'enquête a révélé que les entreprises exportatrices appartenant à des femmes étaient moins susceptibles que la moyenne de consulter des mentors, des employés ou des collègues, des associations professionnelles, des contacts dans d'autres entreprises ou même des amis et des membres de la famille (figure 2.26). En revanche, elles étaient beaucoup plus susceptibles de faire appel à des consultants externes pour obtenir des conseils et un peu plus susceptibles de dialoguer avec des enseignants en milieu éducatif, ou de recourir aux services ou aux programmes des gouvernements fédéral et provinciaux et à d'autres sources.

Alors que 23 % des entreprises exportatrices canadiennes ne s'attendraient pas à consulter qui que ce soit pour obtenir des conseils, seulement 5 % des femmes exportatrices au Canada ont répondu qu'elles n'étaient susceptibles de consulter personne.



FIGURE 2.26

Les femmes sont plus susceptibles de faire appel à des consultants externes pour obtenir des conseils



Note : La figure ne comprend que les entreprises exportatrices ayant des employés. Au cours du deuxième trimestre de 2021, l'enquête a demandé aux exportateurs quelles sources de conseils ils pourraient consulter au cours des 12 prochains mois concernant les possibilités et les défis commerciaux.

Source : Statistique Canada, Enquête canadienne sur la situation des entreprises, deuxième trimestre de 2021 (commande de données personnalisées). Calculs du BEC.



ENCADRÉ 2.6

Représentation des femmes dans les multinationales

Bien que moins de 1 % des entreprises au Canada soient des multinationales (EMN), elles représentent le tiers du PIB, un quart des emplois et plus de 80 % des exportations du pays¹⁹. Compte tenu de leur importance pour l'économie canadienne, les entreprises multinationales jouent un rôle essentiel dans la progression vers l'égalité des genres et contribuent au commerce inclusif et à la croissance inclusive.

Une main-d'œuvre équilibrée entre les genres constitue le fondement de la promotion de l'égalité des genres. Une meilleure représentation des femmes se traduit par des possibilités accrues d'avancement et est essentielle pour amener plus de femmes à des postes de direction et combler l'écart salarial entre les genres.

Au Canada, les multinationales, tant étrangères que canadiennes, montrent un bilan relativement bon en ce qui concerne la représentation globale des femmes, bien qu'il y ait place à l'amélioration. En 2019, 40,4 % des employés des multinationales au pays étaient des femmes, contre une représentation égale dans les entreprises non multinationales ou les entreprises nationales. Bien que la proportion de femmes dans les multinationales au Canada soit demeurée relativement stable au cours des dix dernières années, elle montre une légère tendance à la baisse – en 2010, elle s'établissait à 41,5 %²⁰.

Une ventilation de la représentation par industrie révèle des disparités notables. Le secteur des finances et des assurances, où les deux tiers des employés travaillent dans des multinationales, compte une forte représentation féminine dans ses effectifs. Toutefois, il y a beaucoup moins de femmes employées dans plusieurs industries où les multinationales détiennent une part importante de l'emploi, comme l'extraction minière, pétrolière et gazière, les services publics et la fabrication (voir le tableau 2.4).

Les deux tiers des employés de l'industrie de l'extraction minière, de l'exploitation de carrières et de l'extraction de pétrole et de gaz travaillent pour des multinationales, mais seulement 16,9 % sont des femmes. La représentation des femmes est plus élevée dans les entreprises de services publics (28,2 %), où les multinationales représentent également les deux tiers de l'emploi, et dans le secteur de la fabrication (26,5 %), où un peu plus de la moitié de tous les employés travaillent pour des multinationales. Les entreprises nationales ont également une faible représentation dans ces industries, bien qu'elles affichent un meilleur bilan que les entreprises multinationales, à l'exception de l'industrie des services publics où elles montrent une proportion légèrement inférieure de travailleuses.

2.4 LES FEMMES QUI EXPORTENT – COMPRENDRE LES RÉUSSITES ET LES DÉFIS



TABLEAU 2.4

Représentation des femmes dans les industries où les entreprises multinationales détiennent la majorité des emplois, en 2019

INDUSTRIE	PART DES EMN DANS L'EMPLOI DE L'INDUSTRIE (%)	PART DES FEMMES EMPLOYÉES (%)	
		EMN	NON-EMN
Finances et assurances	66,2	55,2	63,2
Extraction minière, exploitation de carrières, et extraction de pétrole et de gaz	66,1	16,9	18,2
Services publics	65,8	28,2	26,2
Industries de l'information et de la culture	60,3	36,6	44,6
Fabrication	51,6	26,5	29,6
Moyenne de l'économie canadienne	s/o	40,4	50,0

Source : Statistique Canada, données obtenues sur commande spéciale. Calculs du BEC.

Bien que la proportion de femmes sur le marché du travail soit une mesure essentielle de l'inclusion, des données supplémentaires sont requises pour avoir un portrait complet des paramètres du marché du travail. Pour vraiment comprendre la situation des femmes au sein des multinationales, nous avons besoin d'information sur les rôles qu'elles jouent dans ces entreprises et si elles sont rémunérées équitablement pour leur travail. Malheureusement, on ne dispose pas encore de données ventilées selon le genre sur les salaires que versent les multinationales, ni sur la proportion de femmes occupant des postes de direction, qui reflète l'influence en milieu de travail.

La représentation des femmes au sein des conseils d'administration est une mesure supplémentaire des possibilités qui s'offrent aux femmes de contribuer aux décisions stratégiques des entreprises. Il reste beaucoup de progrès à faire sur ce front. Les dernières données disponibles montrent que les femmes sont largement sous-représentées, ne détenant que 17,5 % des sièges dans les conseils d'administration des multinationales au Canada en 2018²¹.

19 Source : Calculs du BEC fondés sur les données du tableau 36-10-0356-01 de Statistique Canada, consulté le 7 mars 2023.

20 Source : Calculs du BEC fondés sur des données obtenues sur commande spéciale auprès de Statistique Canada.

21 Source : Statistique Canada, données obtenues sur commande spéciale.

2.5

Entendre les exportateurs autochtones



Les peuples autochtones ont établi et utilisé de vastes réseaux commerciaux dans ce qui est aujourd'hui l'Amérique du Nord bien avant l'arrivée des colons européens. Cependant, très peu de recherches ont été effectuées pour comprendre les expériences actuelles des exportateurs autochtones, y compris leurs défis, les facteurs habilitants et les soutiens efficaces.

Le Bureau de l'économiste en chef s'est associé au Conseil canadien pour l'entreprise autochtone (CCEA) dans le but d'approfondir notre compréhension des expériences des exportateurs autochtones. Notre travail collaboratif vise à améliorer les politiques et les programmes afin d'aider les entreprises autochtones à réussir sur la scène internationale, en soutenant ultimement l'inclusion et la participation des peuples autochtones à la prospérité partagée du Canada.

La première étude conjointe CCEA-AMC a été publiée en 2019 dans un rapport intitulé *Petites et moyennes entreprises exportatrices appartenant à des Autochtones au Canada*. Elle examinait les expériences d'exportation des entreprises autochtones, offrant une compréhension initiale des caractéristiques et des défis de ces exportateurs (Bélanger Baur, 2019a). Les résultats de l'étude de 2019 ont ouvert la voie à des travaux plus récents examinant ces expériences de manière plus approfondie avec des questions d'enquête ciblées, un échantillon plus large et plus étendu et une meilleure méthode de pondération de l'enquête, ce qui a résulté en une amélioration significative par rapport au projet de 2019.

L'enquête nationale sur les entreprises autochtones du CCEA-AMC a interrogé plus de 2 600 entreprises appartenant à des membres des Premières Nations, Métis et Inuits dans chaque province et territoire à la mi-2021. La plupart de ces entreprises étaient des PME, et on estime que l'enquête a rejoint environ 14,1 % des 11 900 entreprises autochtones ayant des employés au Canada²². Cette initiative de plus grande envergure a été jumelée à des entrevues approfondies avec des entreprises et des intervenants clés de trois communautés autochtones à la fin de 2022 pour entendre les voix de personnes qui ne sont pas toujours captées dans les enquêtes traditionnelles.

CARACTÉRISTIQUES DES ENTREPRISES AUTOCHTONES ET EXPÉRIENCE À L'EXPORTATION

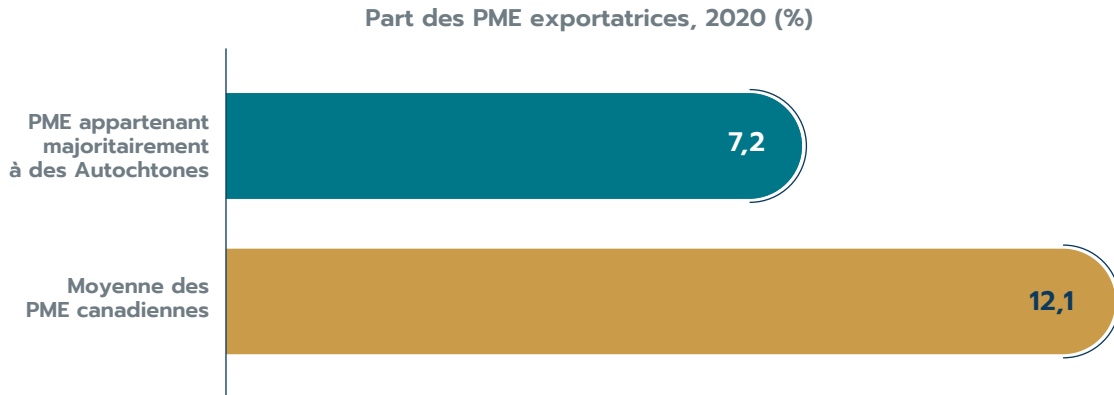
L'enquête nationale sur les entreprises autochtones du CCEA-AMC a révélé que 7,2 % des PME appartenant à des Autochtones ont exporté en 2020, un taux inférieur à la moyenne canadienne de 12,1 %²³ (figure 2.27). Le Bureau de l'économiste en chef co-rédige une version actualisée de deux rapports avec le CCEA, explorant les facteurs qui contribuent à ces écarts, tout en dressant un portrait des exportateurs autochtones et de leurs marchés internationaux.

22 L'estimation de 11 900 entreprises ayant des employés au Canada en 2018 provient de Gueye, Lafrance-Cooke et Oyarzun, 2022.

23 La moyenne canadienne comprend les entreprises autochtones et provient de l'Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2020, de Statistique Canada (Statistique Canada, 2022).

FIGURE 2.27

Les PME appartenant à des Autochtones exportent à des taux moins élevés



Sources : Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada, 2023; Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des PME, 2020.

Ces rapports témoignent de ce que nous avons entendu de la part des entreprises au sujet de leurs expériences à l'exportation, de leurs défis et de leurs recommandations quant aux mesures de soutien requises. Les conclusions de ces rapports sont résumées dans la présente section.

Les PME appartenant à des Autochtones ont généralement une composition sectorielle semblable à la moyenne canadienne, avec quelques différences notables. Les entreprises autochtones sont comparativement plus susceptibles d'évoluer dans :

- les services liés aux arts, au divertissement et aux loisirs
- les services d'hébergement et de restauration
- les industries de l'information et de la culture
- les industries de l'extraction minière, pétrolière et gazière

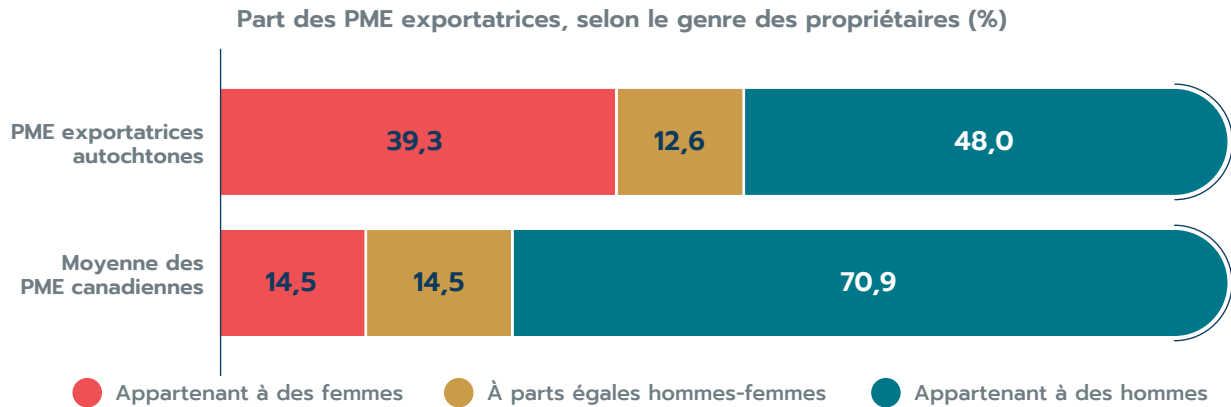
Elles sont notamment moins présentes dans les industries traditionnellement axées sur les exportations comme le commerce de gros, ainsi que les transports et l'entreposage.

Cependant, la propension à l'exportation des entreprises autochtones a tendance à être inférieure à la moyenne canadienne dans la plupart des industries. À titre d'exemple, 3,9 % des PME autochtones dans le secteur des ressources naturelles (p. ex., les industries de l'agriculture, de la foresterie, et de l'extraction minière, pétrolière et gazière) exportaient, comparativement à la moyenne canadienne de 10,7 % pour ce secteur. Dans bien des cas, les PME appartenant à des Autochtones fournissent des services à des entreprises de plus grande taille qui exportent, ce qui en fait un maillon important des chaînes d'approvisionnement des exportateurs même si elles n'exportent pas directement.

Les femmes sont fortement représentées dans la population entrepreneuriale autochtone. Environ 39,3 % des PME autochtones qui exportent sont détenues majoritairement par des femmes, comparativement à la moyenne canadienne de 14,5 % (figure 2.28). De plus, les PME appartenant à des femmes autochtones ont tendance à exporter à des taux similaires à ceux des PME appartenant à des hommes, ce qui a été corroboré par les résultats de notre modèle statistique.

FIGURE 2.28

Les femmes sont bien représentées parmi les exportateurs autochtones



Sources : Conseil canadien pour l’entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada, 2023; Statistique Canada, Enquête sur le financement et la croissance des PME, 2020.

La géographie joue un rôle dans la capacité des entreprises à atteindre les marchés étrangers. La proximité physique des marchés étrangers et des installations portuaires et la capacité d’accéder à l’infrastructure de transport comme le rail, les ports et les autoroutes peuvent être essentielles pour les entreprises exportatrices. De plus, les centres urbains peuvent permettre aux entreprises de puiser dans des bassins de main-d’œuvre plus importants. Bien que certains coûts puissent être moins élevés pour les entreprises des régions éloignées (p. ex., pour l’immobilier), elles peuvent devoir payer une prime pour accéder à des marchés lointains, ce qui risque de limiter leur activité économique.

Comme on pouvait s’y attendre, les PME exportatrices autochtones sont beaucoup plus susceptibles de se trouver dans les régions urbaines, les petites villes et les localités connectées, tandis que seulement 11,6 % des exportateurs sont établis dans des régions éloignées. En comparaison, les non-exportateurs autochtones sont répartis de façon beaucoup plus égale entre les trois groupes « d’éloignement » utilisés dans ces rapports, alors que plus du tiers se trouvent dans des régions éloignées²⁴. Ainsi, seulement 2,6 % des PME autochtones basées dans des régions éloignées exportent,

comparativement à 11,7 % des PME autochtones des régions urbaines, un taux plus près de la moyenne des PME canadiennes. Malheureusement, il n’existe pas de données comparables sur les exportations des PME canadiennes établies dans des régions éloignées, mais selon une mesure des PME canadiennes rurales, elles exportent à un taux d’environ les deux tiers de celui des PME établies en région urbaine²⁵. En utilisant cette mesure comme point de comparaison, l’éloignement semble être associé à des taux d’exportation beaucoup plus faibles pour les PME autochtones.

Le fait d’être établi dans une communauté autochtone peut avoir une incidence sur les activités commerciales (ces communautés comprennent les réserves des Premières Nations et les communautés métisses et inuites Nunangat). Les PME autochtones situées dans des communautés autochtones sont moins susceptibles d’exporter (3,9 %) que celles établies hors des communautés autochtones (11,7 %).

24 La mesure de l’éloignement dans l’analyse regroupe l’Indice de l’éloignement de Statistique Canada en trois catégories : les régions urbaines, les villes et les petites localités semi-connectées, et les régions éloignées (Statistique Canada, 2023b).

25 Statistique Canada, 2020, tableau n° 33-10-0449-01, Exportations réalisées par les petites et moyennes entreprises.

2.5 ENTENDRE LES EXPORTATEURS AUTOCHTONES

Un certain nombre de raisons sont explorées dans nos rapports, mais en bref, la *Loi sur les Indiens* a une incidence sur les droits de propriété, la fiscalité, la réglementation et l'infrastructure dans les réserves. Ces considérations ont une incidence sur les entreprises qui exercent leurs activités dans les réserves, tant en posant des défis pour l'accumulation et le transfert de la richesse et l'acquisition de garanties en vue d'obtenir du financement, qu'en modifiant, dans certains cas, les priorités et les mandats des entreprises du fait que la propriété communautaire incite à mettre davantage l'accent sur les services locaux (Conseil national de développement économique des Autochtones, 2013; Organisation de coopération et de développement économiques, 2020).

FACTEURS ASSOCIÉS À L'ACTIVITÉ D'EXPORTATION AUTOCHTONE

Dans le cadre de notre travail, nous avons construit un modèle qui identifie les facteurs associés à la probabilité que les PME autochtones exportent, y compris l'industrie, la taille, l'emplacement et l'utilisation des ventes virtuelles.

Sans surprise, l'industrie est un facteur important pour les activités d'exportation. Les PME autochtones évoluant dans les industries suivantes ont une

probabilité considérablement plus élevée d'exporter que les PME autochtones présentes dans les services d'hébergement et de restauration (le groupe de base utilisé à des fins de comparaison) :

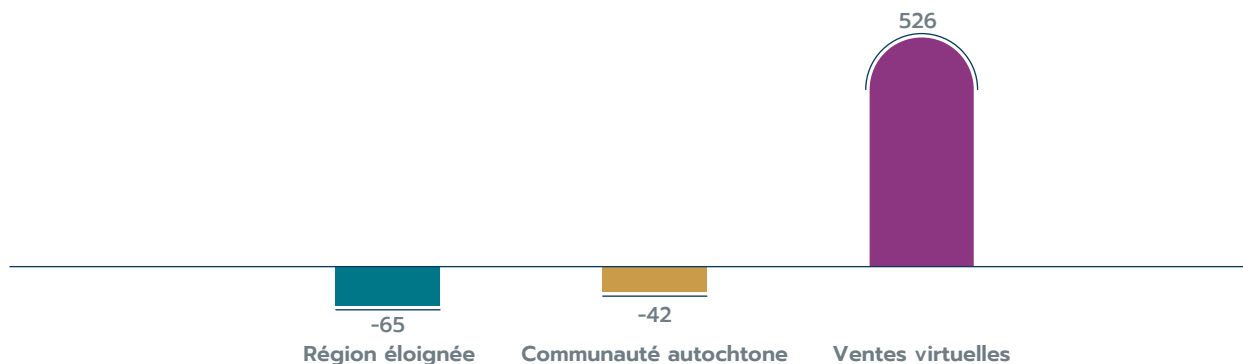
- fabrication
- arts, divertissement et loisirs
- agriculture, foresterie, pêche et chasse
- extraction minière, exploitation de carrières, et extraction pétrolière et gazière
- services professionnels, scientifiques et techniques
- commerce de détail

Le fait d'être situé dans une communauté autochtone (p. ex., une réserve des Premières Nations) était un facteur important dans la probabilité qu'une entreprise exporte. Cependant, l'éloignement explique une grande partie de cet effet. Le fait qu'une entreprise soit située dans une région éloignée est associé à une réduction de 65,0 % de sa probabilité d'exporter, contre une réduction de 42,0 % pour le fait d'être située dans une communauté autochtone (figure 2.29). Environ le quart des PME autochtones sont situées à la fois en région éloignée et dans une communauté autochtone, et elles sont donc plus susceptibles d'être influencées par ces facteurs géographiques et de localisation combinés dans leur décision et leur capacité d'exporter.

FIGURE 2.29

Facteurs statistiquement significatifs associés à la probabilité d'exporter pour les PME appartenant à des Autochtones

Probabilité d'exporter en fonction de certains facteurs (changement en %)



Niveaux de signification statistique : Région éloignée (niveau de 1 %), communauté autochtone (niveau de 5 %), ventes virtuelles (niveau de 0,1 %).
 Note : Les industries ne sont pas représentées graphiquement, mais comprennent la fabrication (+1 767 %), les arts, divertissement et loisirs (+407 %), l'agriculture, la foresterie et la pêche (+376 %), l'extraction minière, l'exploitation de carrières et l'extraction de pétrole et de gaz (+289 %), les services professionnels, scientifiques et techniques (+240 %) et le commerce de détail (+187 %), ce qui montre que les entreprises autochtones ont des probabilités statistiques significativement plus élevées d'exporter que les entreprises autochtones opérant dans les services d'hébergement et de restauration. Source : Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada, 2023; adapté des résultats de régression.



Les ventes virtuelles sont importantes pour les exportateurs autochtones, 80,3 % des entreprises exportatrices effectuant des ventes en ligne, comparativement à seulement 27,5 % des PME autochtones non exportatrices. Notre modèle révèle que pour les entreprises qui offrent des ventes virtuelles, la probabilité d'exporter est associée à une augmentation de six fois la probabilité d'exporter comparativement aux entreprises sans ventes virtuelles. Les entreprises établies en région éloignée représentaient un pourcentage plus élevé des entreprises qui offrent des ventes virtuelles pour rejoindre la clientèle (34,2 %) que les PME autochtones établies en milieu urbain (28,0 %).

Par contre, la taille de l'entreprise n'était pas un facteur statistiquement significatif dans la probabilité d'exporter. C'est là un résultat inattendu; tel que mentionné à la section 2.2, la probabilité d'exporter augmente normalement avec la taille de l'entreprise parce que les grandes entreprises peuvent avoir les ressources nécessaires pour surmonter les coûts de l'exportation.

Un autre facteur qui n'avait pas de lien statistiquement significatif avec la probabilité d'exporter est le genre du propriétaire de l'entreprise. Les PME autochtones détenues majoritairement par des femmes n'avaient pas une probabilité plus élevée ou plus faible d'exporter que les PME autochtones appartenant à des hommes; cela concorde avec les observations faites pour l'ensemble des PME canadiennes (Sekkel et Wang, 2023).

MARCHÉS D'EXPORTATION CIBLÉS – UN INTÉRÊT MARQUÉ POUR L'OCÉANIE

Les PME autochtones exportent vers les marchés du monde entier. Alors que les États-Unis sont le marché de choix pour la majorité des PME exportatrices (autochtones et non autochtones), les entreprises autochtones ont tendance à être plus intéressées à faire des affaires dans les destinations océaniques (c.-à-d. l'Australie et la Nouvelle-Zélande) par rapport à la moyenne canadienne.

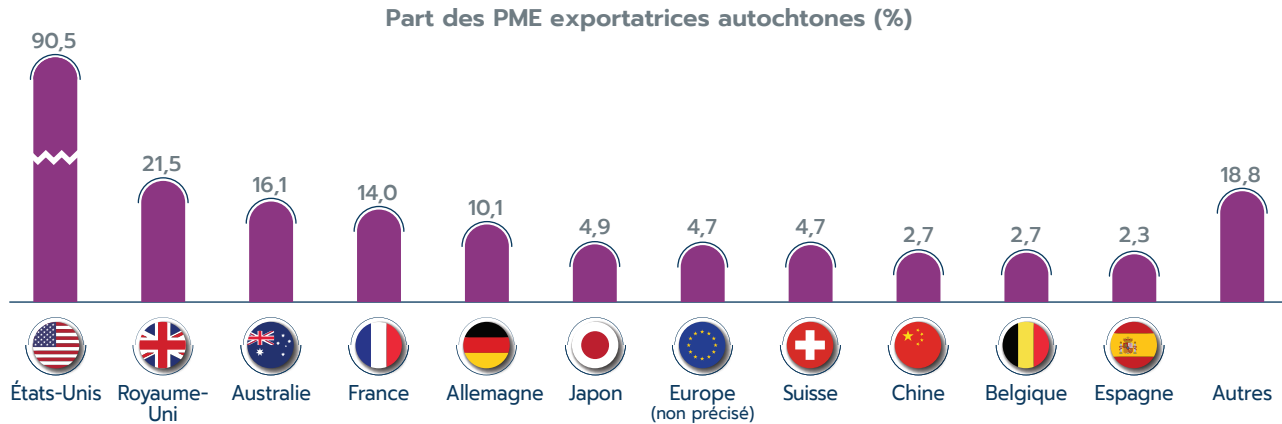
L'Australie était le troisième marché de destination international le plus populaire pour les biens et services autochtones, 16,1 % des exportateurs l'ayant mentionnée comme destination, peut-être en raison de la valeur élevée accordée aux produits autochtones ou d'un intérêt commun à soutenir les entreprises autochtones (figure 2.30).

L'Australie est une destination particulièrement populaire pour les PME autochtones œuvrant dans les industries des arts, du divertissement et des loisirs, du commerce de détail, et des services professionnels, scientifiques et techniques. L'Australie n'est normalement pas une destination de choix pour les exportateurs canadiens; moins de 8 % des PME canadiennes qui exportent des biens ciblent l'Australie (le chiffre pour les exportateurs de services n'est pas connu).

2.5 ENTENDRE LES EXPORTATEURS AUTOCHTONES

FIGURE 2.30

Les 12 principaux marchés de destination internationaux des exportateurs de biens et services autochtones, 2020



Note : Il s'agissait d'une question ouverte pour les entreprises ayant indiqué qu'elles exportent actuellement; les répondants pouvaient choisir autant de destinations qu'ils le souhaitent.

Source : Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada, 2023.

Il y a un intérêt notable à commencer à exporter parmi les PME autochtones qui ne le font pas actuellement. Les PME autochtones sont quatre fois plus susceptibles de déclarer leur intention de commencer à exporter (16,3 %) que la moyenne canadienne (3,8 %). Les États-Unis sont le marché le plus populaire pour les PME autochtones qui prévoient commencer à exporter, suivis de l'Allemagne, du Royaume-Uni, de la France et de l'Europe (marchés non précisés). Ceux-ci correspondent aux marchés cibles mentionnés pour la PME canadienne moyenne (Statistique Canada, 2022).

Toutefois, contrairement à la PME canadienne moyenne, l'Australie est également un marché cible beaucoup plus populaire pour les PME autochtones qui souhaitent commencer à exporter : 18,8 % des répondants ont indiqué l'Australie comme marché de destination prévu. La Nouvelle-Zélande figurait également parmi les 10 principaux marchés cibles, 9,6 % des entreprises ayant déclaré souhaiter y prendre de l'expansion. Les trois principales industries où évoluent les PME autochtones qui n'exportent pas actuellement, mais prévoient commencer à exporter, sont les services d'hébergement et de restauration (17,6 %), les services

professionnels, scientifiques et techniques (17,4 %) et les arts, le divertissement et les loisirs (13,2 %).

LES ENTREPRENEURS FONT ÉTAT D'OBSTACLES À LA CROISSANCE DE L'ENTREPRISE ET À L'EXPORTATION

Dans l'enquête nationale de 2020 du CCEA-AMC, on a demandé aux propriétaires d'entreprises autochtones d'indiquer les défis auxquels ils font face pour faire croître leur entreprise et exporter. Sans surprise, la principale réponse à ces deux questions concernait les conditions économiques prévalant dans le contexte de la pandémie (Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada, à paraître).

Plus de 60 % des PME autochtones ont indiqué que les conditions économiques constituaient un obstacle à la croissance, tandis que les deux tiers des exportateurs ont mentionné spécifiquement les répercussions de la pandémie comme étant un obstacle modéré ou majeur à l'exportation. Il ne fait aucun doute que la pandémie a rendu les opérations commerciales particulièrement difficiles, le quart des PME autochtones ayant déclaré des pertes nettes en 2020 (exportatrices et non exportatrices).

2.5 ENTENDRE LES EXPORTATEURS AUTOCHTONES

Un autre obstacle à la croissance des entreprises fréquemment cité était la difficulté d'attirer des employés possédant les compétences ou les qualifications appropriées (mentionné par 61,8 % des PME). Il est assez frappant de voir ce défi classé si haut sur la liste, et cela met en évidence les complexités de la croissance des entreprises nécessitant des compétences spécialisées. Cela peut être particulièrement difficile pour les entreprises situées dans les petites localités et les régions éloignées qui n'ont pas accès à un grand bassin de main-d'œuvre. En fait, il s'agissait du principal défi pour les entreprises établies en région éloignée, 66,5 % d'entre elles l'ayant mentionné comme un obstacle important à la croissance de l'entreprise. Il s'agissait également du deuxième obstacle le plus souvent cité par 59 % des entreprises situées en milieu urbain ou dans des villes semi-connectées (le principal défi étant la conjoncture économique générale).

Les coûts d'exploitation ont aussi été un défi fréquemment cité, plus de la moitié des entreprises les ayant mentionné comme un obstacle important à l'expansion des affaires. Même si l'inflation n'était pas encore une préoccupation majeure en 2020, il y a eu des hausses de prix substantielles dans les catégories de l'alimentation et des transports qui ont peut-être commencé à faire sentir leurs effets sur les résultats nets des entreprises au moment de l'enquête (Statistique Canada, 2023a). En outre, d'autres défis ont surgi en lien avec les chaînes d'approvisionnement, haussant les coûts d'expédition et aggravant la rareté des intrants requis (ou engendrant des retards importants).

Le financement et l'infrastructure ont également été mentionnés comme des défis significatifs pour la croissance. L'accès aux capitaux (plus de 40 % des entreprises) et l'accès au financement (près de 40 %) ont peut-être été affectés en partie par les défis liés à la pandémie, mais ils ont également été cités par plus du tiers des entreprises dans notre étude de 2019 (Bélanger Baur, 2019a).

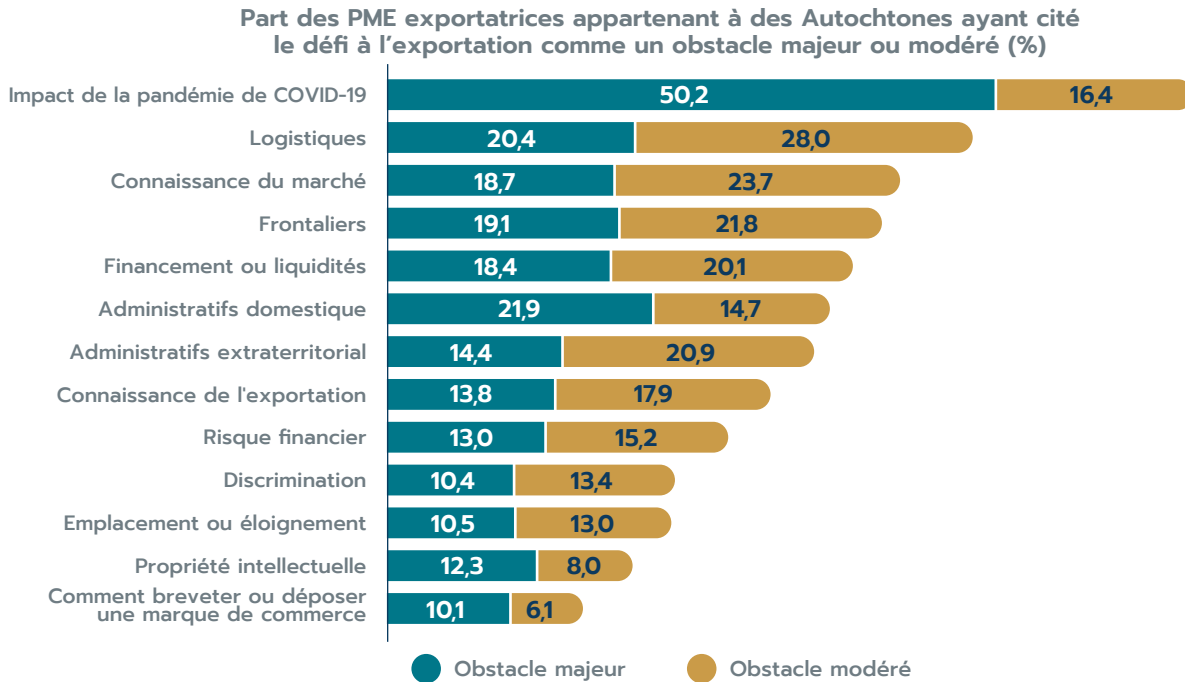
Le principal défi en matière d'infrastructure mentionné était de nature numérique, près de 40 % des entreprises affirmant qu'elles n'avaient pas accès à des services fiables pour l'Internet, le téléphone ou d'autres technologies de l'information. Cela est particulièrement notable à la lumière de notre analyse qui montre à quel point les ventes virtuelles sont importantes pour l'exportation. Les défis liés à l'infrastructure physique, y compris l'électricité, l'eau et les routes, ont été signalés comme des obstacles à la croissance par environ 26 % des PME autochtones.

Bon nombre des défis mentionnés dépendent de l'emplacement de l'entreprise. Notamment, la proportion des entreprises ayant déclaré que l'infrastructure numérique constituait un défi était de 12 points de pourcentage plus élevée parmi les entreprises situées dans des communautés autochtones (43,2 %) que parmi celles situées hors des communautés autochtones (30,8 %). Les entreprises situées en région éloignée étaient également beaucoup plus susceptibles de citer ce défi (46,1 %) que les entreprises en milieu urbain (30,9 %), ce qui met en évidence les différences d'accès à une infrastructure numérique de haute qualité. Une tendance similaire a été observée parmi les entreprises situées en région éloignée et celles basées dans des communautés autochtones en énumérant les défis liés aux infrastructures physiques comme les routes, l'eau et l'électricité.

Au moment de l'enquête, on a demandé aux exportateurs autochtones (y compris des entreprises ayant exporté dans le passé, mais qui ont cessé de le faire) d'évaluer divers défis à l'exportation. Dans le sillage des répercussions de la pandémie, les principaux obstacles à l'exportation étaient de nature logistique, comme l'éloignement des clients, les coûts de transport et les frais de courtage; près de la moitié de toutes les PME exportatrices autochtones ont mentionné ces défis à l'exportation comme étant d'importance modérée ou majeure (figure 2.31). Étant donné que de nombreuses entreprises autochtones sont situées hors des grands centres urbains et que l'infrastructure physique a été citée comme un obstacle à la croissance par environ le quart des PME autochtones, il n'est pas étonnant de voir ces facteurs figurer parmi les principaux défis à l'exportation.

FIGURE 2.31

Obstacles à l'exportation pour les PME appartenant à des Autochtones



Source : Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada, à paraître. Calculs du BEC.

Les problèmes liés à la connaissance du marché, comme une connaissance insuffisante de la langue et de la culture locale ou le manque de connaissance des marchés d'exportation potentiels, ont été cités comme des obstacles majeurs ou modérés par 42,4 % des PME exportatrices autochtones. Ces défis peuvent être ciblés par des programmes commerciaux, comme le Service des délégués commerciaux (SDC), qui offre des conseils et un soutien aux exportateurs.

Les obstacles frontaliers tels que les droits tarifaires, les barrières non tarifaires, les contingents à l'importation, les droits de douane et les questions de sécurité frontalière ont été mentionnés par 40,9 % des exportateurs autochtones comme étant des obstacles modérés ou majeurs. Les politiques commerciales du Canada peuvent également cibler ces obstacles frontaliers en vue de les réduire ou de les éliminer au moyen d'initiatives comme les accords de libre-échange (ALE).



BOX 2.7

Solutions de financement novatrices d'Exportation et développement Canada pour les entreprises autochtones

L'accès au financement et à des liquidités sont des défis récurrents signalés par les PME appartenant à des Autochtones, et la pandémie a encore accentué la prévalence des défis financiers (Conseil canadien pour l'entreprise autochtone, 2022). En 2020, les Autochtones étaient plus susceptibles d'utiliser le financement personnel, le financement provenant d'amis et de parents, ou les prêts, octrois et subventions du gouvernement pour démarrer leur entreprise, et moins susceptibles de recourir au crédit des institutions financières, au crédit-bail ou aux investissements provenant d'investisseurs providentiels ou de sources de capital de risque par comparaison avec l'entrepreneur canadien moyen (Statistique Canada, 2022).

Reconnaissant ces différents défis en matière de financement et d'exportation, Exportation et développement Canada (EDC) a élaboré une [Stratégie autochtone](#) qui met l'accent sur l'accès équitable à ses produits (comme le financement et l'assurance) et sur des pratiques de prêt souples qui reconnaissent les défis, les structures commerciales et les obstacles financiers uniques auxquels font face les milieux d'affaires autochtones. Cette stratégie est axée non seulement sur les produits de financement et d'assurance, mais cible également l'acquisition de connaissances et la création de liens, sans tenir compte de l'expérience actuelle des entreprises autochtones en commerce international. EDC travaille également avec des exportateurs indirects qui font partie de la chaîne d'approvisionnement des exportations (c.-à-d. des entreprises qui fournissent des biens ou des services à des entreprises exportatrices).

Pour aider à résoudre les problèmes de financement auxquels sont confrontées de nombreuses entreprises autochtones, EDC collabore avec les institutions financières en vue d'accroître l'accès des entreprises autochtones aux capitaux et aux programmes financiers destinés à soutenir la croissance des exportations. EDC travaille avec les institutions financières pour offrir des garanties de prêts avec partage des risques aux entreprises autochtones.

En partageant les risques avec EDC, les banques peuvent augmenter leurs facilités de prêt, accorder des marges de crédit ou financer des actifs ou des stocks internationaux pour les entreprises autochtones clientes. Des accords de partage des risques peuvent également être structurés par le biais de l'assurance crédit d'EDC, qui peut ensuite servir de garantie pour des marges de crédit bancaires traditionnelles. Ainsi, non seulement les entreprises autochtones peuvent s'assurer contre les défauts de paiement, mais elles ont aussi un meilleur accès au financement pour faciliter leur expansion internationale.

FACILITATEURS D'EXPORTATION

Comprendre pourquoi les entreprises commencent à exporter peut jeter un éclairage sur leurs motivations et leurs objectifs en matière d'exportation, ce qui aide à élaborer des programmes ciblés pour appuyer leurs efforts. Fait intéressant, la raison la plus courante pour laquelle les PME appartenant à des Autochtones commencent à exporter est simplement qu'elles ont été approchées par des clients situés à

l'extérieur du Canada (37,4 % des exportateurs ont cité cette raison); incidemment, exporter après avoir été approché était deux fois plus fréquent que le fait d'être motivé à élargir la clientèle (18,2 % des exportateurs) ou de vouloir augmenter les ventes ou les revenus (une autre tranche de 18,1 %). Bien qu'aucune donnée comparable ne soit disponible, il n'y a aucune raison de penser que ces motifs sont distincts de ceux des PME exportatrices canadiennes en général.

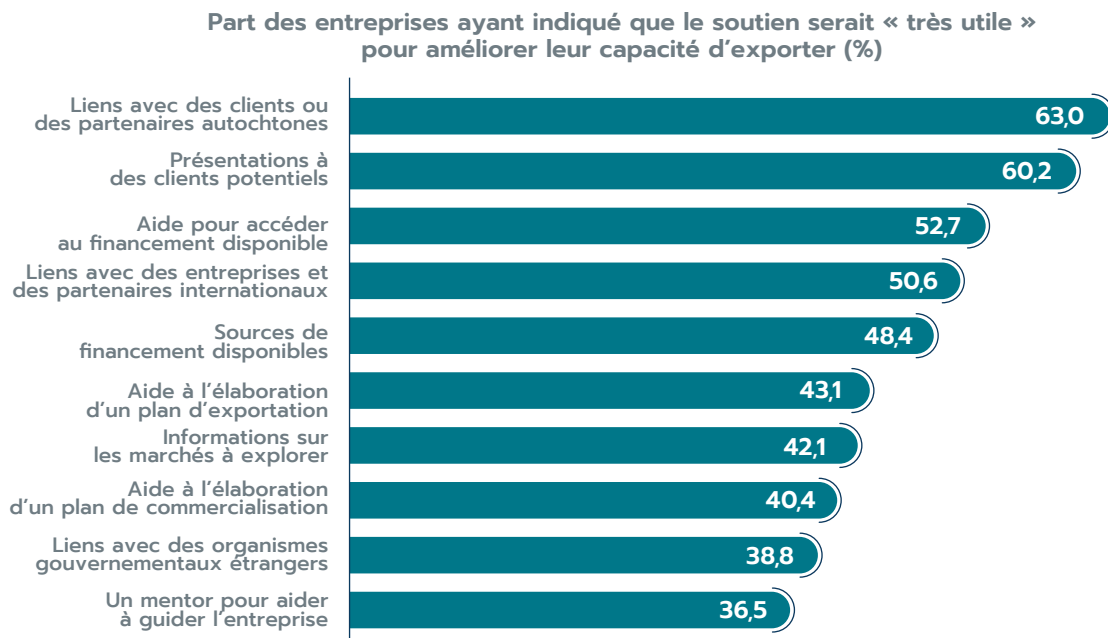
2.5 ENTENDRE LES EXPORTATEURS AUTOCHTONES

Toutefois, la quatrième raison la plus fréquemment invoquée par les PME autochtones qui ont commencé à exporter est unique : 11,3 % ont indiqué qu'elles s'étaient mises à exporter parce que des clients étaient intéressés par leurs produits ou services. Ces entreprises se trouvent principalement dans les secteurs des arts, du divertissement et des loisirs (26,1 %), de l'information et de la culture (21,7 %) et de la fabrication (21,0 %), et elles exportent aux États-Unis, en Europe et en Océanie. Plus d'informations sont nécessaires pour déterminer si ces exportations ont été suscitées par les goûts de la clientèle, les programmes de diversité des fournisseurs ou d'autres facteurs.

Dans le cadre de l'enquête nationale auprès des entreprises autochtones du CCEA-AMC, on a demandé aux entreprises qui exportent ou qui ont l'intention d'exporter dans quelle mesure divers soutiens seraient utiles pour améliorer leur capacité d'exporter (figure 2.32). L'aide à l'établissement de liens avec des clients ou des partenaires autochtones représentait la plus forte proportion d'entreprises qui la jugeaient « très utile » (63,0 %). En fait, les cinq principaux soutiens avaient trait à l'établissement de liens d'affaires ou au financement.

Les organisations qui offrent des mesures de soutien aux exportateurs autochtones doivent prendre note de la recommandation unique visant la création de liens Autochtones-à-Autochtones et de l'importance accordée à cette question.

FIGURE 2.32
Soutiens à l'exportation pour les entreprises autochtones



Note : Cette question a été posée à toutes les entreprises autochtones qui exportent actuellement, qui exportaient auparavant ou qui ont l'intention de commencer à exporter.

Source : Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada, à paraître. Calculs du BEC.

2.5 ENTENDRE LES EXPORTATEURS AUTOCHTONES



BOX 2.8

À propos des projets de collaboration CCEA-AMC

Le Bureau de l'économiste en chef d'AMC et le Conseil canadien pour l'entreprise autochtone (CCEA) ont été les principaux partenaires dans les projets sur les exportateurs autochtones. Les deux organisations ont collaboré à la conception des projets, aux questionnaires d'enquête, à l'analyse et à l'interprétation des résultats et à la co-rédaction des rapports.

Le CCEA est une association d'affaire nationale non partisane dirigée par des Autochtones dont la mission est de promouvoir, de renforcer et d'améliorer une économie autochtone prospère en favorisant les liens et les occasions d'affaires et la sensibilisation.

Un comité consultatif autochtone composé de dirigeants des Premières Nations, Métis et Inuits a fourni une orientation, des conseils et une rétroaction à chaque étape des projets. Les projets ont suivi les meilleures pratiques en matière d'éthique de la recherche, y compris de nombreux principes des Premières Nations sur la propriété, le contrôle, l'accès et la détention des données, communément appelés PCAP®. Dans une approche inédite, les données utilisées dans ce projet ne sont pas détenues ou conservées par le gouvernement. L'accès aux données anonymisées nécessaires à l'analyse a été assuré au moyen d'un portail de données sécurisé.

Plusieurs organisations ont contribué aux projets les plus récents. Big River Analytics a participé à la conception de l'enquête nationale auprès des entreprises autochtones de 2020 du CCEA-AMC et a mené l'important exercice de pondération des données conformément aux meilleures pratiques. Big River Analytics est une organisation détenue et exploitée par des Autochtones située dans le nord de la Colombie-Britannique. L'enquête nationale a été administrée par Environics Research Group. La Banque du Canada a contribué au questionnaire d'enquête et au financement.

BIBLIOGRAPHIE

Banque mondiale et Organisation mondiale du commerce. 2020. [Women and Trade: The Role of Trade in Promoting Gender Equality](#). Washington, D.C., Banque mondiale.

Bélangier Baur, A. 2019. [Les petites et moyennes entreprises appartenant à des Autochtones au Canada](#). Ottawa et Toronto, Affaires mondiales Canada et Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

Bélangier Baur, A. 2019. [Petites et moyennes entreprises exportatrices appartenant à des femmes – Analyse descriptive et comparative](#). Ottawa, Affaires mondiales Canada.

Blanchet, N. 2021. [PME exportatrices dirigées par des immigrants au Canada](#). Ottawa, Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada.

Bureau de l'économiste en chef. 2012. [Le point sur le commerce 2012 : Le commerce international et ses avantages pour le Canada](#). Ottawa, Affaires mondiales Canada.

Bureau de l'économiste en chef. 2020. *L'Accord Canada–États-Unis–Mexique : Évaluation de l'impact économique*. Ottawa, Affaires mondiales Canada.

Bureau de l'économiste en chef. 2022. [Le point sur le commerce 2022 : Les avantages des accords de libre-échange](#). Ottawa, Affaires mondiales Canada.

Bureau de l'économiste en chef. 2023a. *Aperçu des résultats commerciaux du Canada dans le cadre du PTPGP après trois ans*. Ottawa, Affaires mondiales Canada.

Bureau de l'économiste en chef. 2023b. *Rapport annuel sur le commerce des marchandises 2022*. Ottawa, Affaires mondiales Canada.

Commission européenne. 2021. [Commission staff working document: Evaluation of Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises](#). Bruxelles, Commission européenne.

Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement. 2023. [Investment trends monitor: Issue 44](#). Genève, CNUCED.

Conseil canadien pour l'entreprise autochtone. 2022. [Sondage sur la COVID-19 auprès des entreprises autochtones : Phase III](#). Toronto, Conseil canadien pour l'entreprise autochtone.

Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada. 2023. *Adàwe: Export experiences of Indigenous entrepreneurs*. Toronto et Ottawa, Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada.

Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada. (à paraître). *[Titre à déterminer]*. Toronto et Ottawa, Conseil canadien pour l'entreprise autochtone et Affaires mondiales Canada.

Conseil national de développement économique des Autochtones. 2013. [Addressing the barriers to economic development on reserve](#). Gatineau, Conseil national de développement économique des Autochtones. (PDF en anglais seulement).

Conseil national de développement économique des Autochtones. 2016. [Réconciliation : Faire croître l'économie canadienne de 27,7 milliards de dollars](#). Gatineau, Le Conseil national de développement économique des Autochtones.

Devillard, S., Vogel, T., Pickersgill, A., Madgavkar, A., Nowski, T., Krishnan, M., . . . et D. Kechrid. 2017. [The power of parity: Advancing women's equality in Canada](#). Montréal, McKinsey Global Institute.

Evenett, S., et N. Pisani. 2022. *Less than Nine Percent of Western Firms Have Divested from Russia*. Disponible à SSRN 4322502.

Fonds monétaire international. 2022. [Perspectives de l'économie mondiale : Augmentation du nombre de cas, reprise entravée et inflation en hausse, janvier 2022](#). Washington, D.C., FMI.

Fonds monétaire international. 2023. [Résilience à court terme, difficultés persistantes, juillet 2023](#). Washington, D.C.

Gould, D. 1994. Immigrant links to the home country - empirical implications for United States. *Review of Economics and Statistics*, 302-316.

Gueye, B., Lafrance-Cooke, A., et J. Oyarzun. 2022. [Identification des propriétaires d'entreprises autochtones et des entreprises autochtones et des entreprises appartenant à des Autochtones](#). Ottawa, Statistique Canada.

Halabisky, D. 2015. [Entrepreneurial activities in Europe – Expanding networks for inclusive entrepreneurship](#). Paris, OECD.

Head, K., et J. Ries. 1998. *Immigration and trade creation: Econometric evidence from Canada*. *Revue canadienne d'économie*, 47-62.

Innovation, Sciences et Développement économique Canada. 2023. [La ministre Ng explique de quelle manière le Programme pour l'entrepreneuriat des communautés noires aide les entreprises détenues par des Noirs](#). Ottawa, Innovation, Sciences et Développement économique Canada.

Jiang, K., et J. Sekkel. 2023. *Characteristics of SME exporters in Canada*. Ottawa, Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada.

Korinek, J., Moisé, E., et J. Tange. 2021. [Trade and gender: A Framework of analysis](#). Paris, Éditions OCDE.

Lileeva, A., et D. Treffer. 2010. Improved Access to Foreign Markets Raises Plant-level Productivity... For Some Plants. *Quarterly Journal of Economics*, 1051-1099.

Melitz, M. J., et D. Treffer. 2012. [Gains from trade when firms matter](#). *Journal of Economic Perspectives*, 91-118.

OCDE. 2019. [Unpacking e-commerce: business models, trends and policies](#). Paris, Organisation de coopération et de développement économiques.

OCDE. 2020. [Linking Indigenous Communities with Regional Development in Canada](#). Paris, Organisation de coopération et de développement économiques.

OCDE. 2023. [Of bytes and trade: Quantifying the impact of digitalisation on trade](#). Paris, Organisation de coopération et de développement économiques. (PDF en anglais seulement).

Piermartini, R., et R. Teh. 2005. *Demystifying modelling methods for trade policy* (No 10). Document de discussion, OMC.

Scarffe, C. 2022. [Effet volume ou effet prix? L'impact de la pandémie sur le commerce international canadien](#), Ottawa, Affaires mondiales Canada.

Sekkel, J. V. 2020. [PME appartenant à des femmes et obstacles au commerce](#). Ottawa, Affaires mondiales Canada.

Sekkel, J., et W. Wang. 2023. Résumé de [« Comblent l'écart entre les sexes dans le secteur de l'exportation : utiliser les données relatives aux entreprises au Canada pour mesurer la réussite à l'exportation des femmes »](#), présentation au Congrès mondial sur le commerce et l'égalité des genres, décembre 2022. Ottawa, Affaires mondiales Canada.

Statistics Canada. 2021a. [Les entrepreneurs immigrants au Canada : faits saillants d'études récentes](#). Ottawa, Statistique Canada.

Statistique Canada. 2021b. [Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2020](#). Ottawa, Statistique Canada.

Statistique Canada. 2022. [Le Quotidien : Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises, 2020](#). Ottawa, Statistique Canada.

Statistique Canada. 2023a. [Indice des prix à la consommation, mensuel, désaisonnalisé](#).

Statistique Canada. 2023b. [Indice d'éloignement](#). Ottawa, Statistique Canada.

Sui, S., et D. Goldfarb. 2014. *Not for Beginners: Should SMEs Go to Fast-Growth Markets?* Ottawa, Conference Board du Canada.

Tran, T. 2021. [Tendances des exportations canadiennes en 2020, par taille](#). Ottawa, Bureau de l'économiste en chef, Affaires mondiales Canada.

Yu, E. 2019. *Size and pattern of exporter trade diversification: preliminary results from firm-level data research*. Ottawa, Affaires mondiales Canada.