

POINT DE VUE ÉCONOMIQUE

La moitié manquante : libérer le potentiel des femmes dans le commerce international

Par Kari Norman, économiste

Faits saillants

- ▶ Le commerce est depuis longtemps l'un des principaux moteurs de la croissance économique du Canada. Pourtant, les femmes demeurent largement sous-représentées dans les secteurs qui contribuent le plus au commerce international.
- ▶ Les efforts déployés par le passé pour intégrer les questions de genre dans les accords commerciaux n'ont eu qu'un succès limité puisqu'ils manquaient souvent de force exécutoire et que les résultats ont été difficiles à mesurer.
- ▶ Les récents revirements en matière de politiques d'équité, de diversité et d'inclusion (EDI) au sud de la frontière pourraient influencer les discussions sur les accords commerciaux dans le futur, et potentiellement nuire à la capacité du Canada de réclamer des dispositions d'égalité des sexes plus strictes.
- ▶ Les politiques pour soutenir les femmes dans le commerce devraient viser le renforcement de l'appui financier, l'ajout d'une plus grande souplesse pour les entrepreneures ayant des proches à charge, l'amélioration de la formation et du mentorat, la simplification des processus réglementaires ainsi que la surveillance, la mesure et l'application des dispositions relatives au genre dans les accords commerciaux du Canada.

Dans un contexte où l'on a beaucoup parlé de commerce et de tarifs douaniers au cours des derniers mois, la Journée internationale des femmes 2025 nous semblait être l'occasion tout indiquée d'examiner l'état actuel de la participation des Canadiennes au commerce international. Dans le présent rapport, nous identifions les principaux obstacles à la participation des femmes et proposons des recommandations en vue de favoriser un environnement commercial plus inclusif pour soutenir la croissance économique à long terme.

La participation des femmes au commerce international du Canada

Le commerce international est depuis longtemps l'un des principaux moteurs de la croissance économique du Canada. Pourtant, les femmes demeurent largement

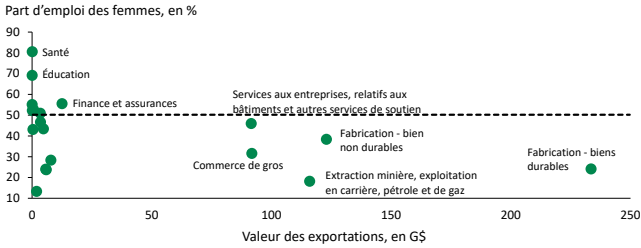
sous-représentées dans les secteurs qui y contribuent le plus. En 2023, les entreprises canadiennes ont exporté pour près de 770 G\$ de biens et près de 200 G\$ de services. Malgré le fait que les femmes représentent près de la moitié de la main-d'œuvre, leur présence est plus concentrée dans les secteurs de la santé, de l'éducation, de la finance et de l'assurance que dans les secteurs d'exportation comme la fabrication, les ressources naturelles et le commerce de gros (graphique 1 à la page 2).

Par ailleurs, non seulement les femmes sont beaucoup moins susceptibles que les hommes d'être propriétaires d'une entreprise, mais lorsqu'elles le sont, elles sont davantage présentes dans les petites et moyennes entreprises (PME), et surtout dans les plus petites d'entre elles (graphique 2 à la page 2). Toutefois, les grandes entreprises sont plus susceptibles de s'engager dans des achats ou des

Graphique 1

Les femmes sont moins susceptibles de travailler dans les secteurs qui exportent

Secteurs : valeur totale des biens à l'exportation et part d'emploi des femmes

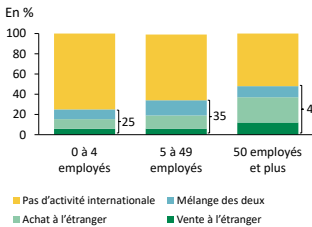


Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

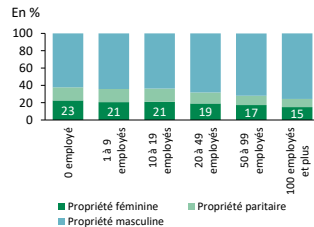
Graphique 2

Les grandes entreprises sont plus susceptibles de faire du commerce international, mais moins susceptibles d'appartenir à des femmes

Probabilité pour les PME de participer au commerce international



Canada : propriété des entreprises privées, 2021



Note : Par « propriété féminine (masculine) », on entend les entreprises dont la part totale des femmes (ou hommes) propriétaires est égale ou supérieure à 51 %, et par « propriété paritaire », celles dont la part totale des femmes et des hommes propriétaires est égale à 50 % chacune.

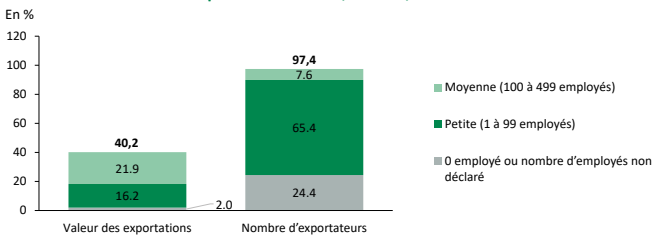
Statistique Canada, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et Desjardins, Études économiques

ventes à l'étranger, ou les deux. Néanmoins, les PME dans leur ensemble constituent plus de 97 % des entreprises exportatrices et comptent pour 40 % de la valeur des exportations de biens (graphique 3).

Graphique 3

Plus de 40 % des exportations canadiennes viennent des PME

Contribution des PME à l'exportation de biens, Canada, 2023



Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

La sous-représentation des femmes dans les secteurs commerciaux limite probablement la croissance économique.

Une participation diversifiée engendre une variété de points de vue, ce qui favorise la résolution de problèmes ainsi que la compétitivité. Nos travaux de l'an dernier sur l'emploi, les revenus et la richesse des femmes ont démontré que le

seul fait d'augmenter progressivement le taux de participation des femmes à l'échelle nationale pour égaler celui du Québec ajouterait 1,5 % au PIB réel d'ici la fin de la décennie actuelle. Dans le même ordre d'idée, mettre l'accent sur l'égalité des femmes dans la croissance des entreprises pourrait ajouter 3 % de plus à l'économie canadienne.

Obstacles à la participation des femmes au commerce international

L'accès au capital demeure l'un des défis les plus importants pour les entrepreneures.

Cela est vrai, qu'elles cherchent ou non à étendre leurs activités sur les marchés mondiaux. Selon HEC, « 68 % des projets présentés par des hommes ont obtenu du financement, comparativement à 32 % pour des projets présentés de la même manière par des femmes ». D'après le [Portail de connaissances pour les femmes en entrepreneuriat](#), les taux d'approbation des prêts étaient semblables, mais les entreprises appartenant à des hommes obtenaient environ 150 % plus de financement que celles appartenant à des femmes. D'autres obstacles peuvent prendre la forme d'une durée de prêt plus courte, de taux d'emprunt plus élevés et de garanties plus importantes. Ces limites financières réduisent probablement les occasions pour les femmes de faire croître leur entreprise jusqu'au point où elles peuvent étendre leur présence sur les marchés étrangers.

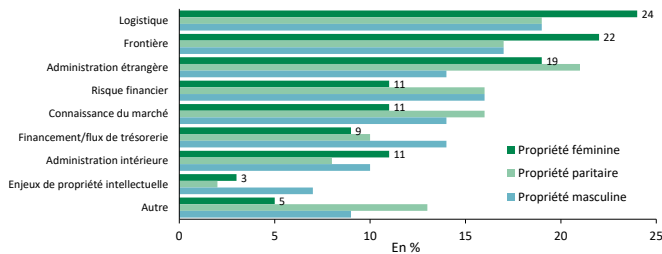
Les femmes dans le commerce rencontrent aussi des défis qui dépassent les contraintes financières.

Ces obstacles incluent les connaissances en matière d'exportation, l'accès aux réseaux commerciaux et les obstacles réglementaires. Les réseaux d'affaires qui facilitent le commerce, comme les associations industrielles et les groupes de développement des exportations, ont historiquement été dominés par les hommes. Cela peut limiter l'accès au mentorat et à l'intelligence de marché pour les besoins uniques des entrepreneures. Le vent tourne lentement, avec des réseaux de soutien ciblés comme la [Chambre de commerce des femmes canadiennes](#), fondée en 2017. L'[Enquête sur le financement et la croissance des petites et moyennes entreprises](#) a révélé que les PME déjà exportatrices détenues par des femmes étaient plus susceptibles que celles détenues par des hommes d'être confrontées à des obstacles commerciaux de nature logistique, frontalière et administrative – tant au pays qu'à l'étranger (graphique 4 à la page 3).

Pour faire tomber ces barrières, il faut combiner des programmes de financement ciblés, des initiatives de perfectionnement des compétences et des modifications aux politiques.

Plusieurs programmes existent déjà pour soutenir les entrepreneures au Canada, mais il reste beaucoup de chemin à parcourir pour atteindre la zone paritaire.

Graphique 4
Les femmes qui exportent sont plus susceptibles d'être confrontées à des obstacles logistiques, frontaliers et administratifs
Obstacles au commerce auxquels sont confrontées les PME



Affaires mondiales Canada et Desjardins, Études économiques

Dispositions relatives au genre dans les accords commerciaux du Canada

Pourquoi l'égalité des genres devrait-elle être explicitement incluse dans les accords commerciaux? Une étude récente menée en [Suède](#) a révélé que les entreprises qui exportent vers des pays où l'égalité entre les sexes est absente versent aux femmes des salaires relatifs moindres de 14 % comparativement aux entreprises qui exportent vers des pays où cette égalité est présente. L'une des explications est que lorsque les acheteurs internationaux préfèrent faire affaire avec des exportateurs masculins, les femmes ont moins de chances de générer des revenus pour leur entreprise, ce qui réduit leur rémunération fondée sur le rendement.

Le Canada a pris des mesures pour intégrer l'égalité des sexes dans ses accords commerciaux, reconnaissant ainsi la valeur économique de l'appui à la participation des femmes aux marchés mondiaux. Sans surprise, les États-Unis sont le plus grand partenaire commercial du Canada. En effet, 85 % des entreprises exportatrices de biens exportent aux États-Unis. L'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM) est donc l'accord commercial sur lequel il faudrait mettre le plus d'efforts pour favoriser la participation des femmes au commerce international. Pourtant, l'[ACEUM](#) ne contient que des dispositions brèves et vagues concernant les femmes. Dans le chapitre sur le travail, on inclut par exemple des mesures de protection contre la discrimination en milieu de travail. Le genre est également mentionné dans les chapitres sur l'investissement et les PME. La section de l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP) consacrée au [travail](#) comporte une seule ligne portant sur la promotion de l'égalité et l'élimination de la discrimination à l'égard des femmes.

Les efforts déployés dans le passé pour intégrer les considérations liées au genre dans les accords commerciaux ont eu un succès limité. C'est parce que ces considérations manquent souvent de force exécutoire et que les résultats sont difficiles à mesurer. Contrairement aux dispositions de réductions tarifaires ou de protections des investissements, dont l'application est encadrée par des mécanismes juridiques

clairs, les dispositions relatives au genre des accords commerciaux sont majoritairement non exécutoires. Ainsi, bien que le Canada ait été un chef de file dans la promotion de politiques commerciales inclusives en matière de genre, l'efficacité de ces engagements dépend d'efforts continus déployés dans la politique intérieure plutôt que de mécanismes internationaux d'application de la loi. Un contre-exemple bienvenu se trouve dans l'Accord de libre-échange Canada-Israël ([ALÉCI](#)), qui comprend un plan détaillé visant à créer un comité sur le commerce et le genre. Le contenu de l'ALÉCI relatif à l'égalité des sexes peut faire l'objet d'une décision exécutoire au moyen du mécanisme de règlement des différends, mais les deux pays doivent être d'accord pour soumettre une telle demande. Cela dit, une grande partie du contenu est formulée de manière plutôt molle. On parle par exemple d'« encourager le renforcement des capacités et l'amélioration des compétences des femmes en milieu de travail et dans le monde des affaires ». Si l'on veut que les dispositions relatives à l'égalité des genres dans les accords commerciaux ne soient pas juste symboliques, il faudra certainement établir des cibles précises et mesurables, jumelées à des programmes de soutien et à une collecte de données robustes. Néanmoins, le [Center for Strategic and International Studies](#) a attribué à l'ALÉCI la cote « avancé » pour la sensibilité aux questions de genre (tableau 1).

Tableau 1
L'ACEUM a reçu la cote « En évolution » pour la sensibilité aux questions de genre, et l'ALÉCI, la cote « Avancé »

10 DIMENSIONS	SCORE (SUR 2)	
	ACEUM	ALÉCI
Fréquence des dispositions pertinentes	1,5	2
Emplacement des dispositions pertinentes	2	2
Affirmations et réaffirmations	1	2
Activités de coopération	1	1,5
Dispositions institutionnelles	0,5	2
Dispositions procédurales	0,5	1,5
Examen et financement	0	1
Règlement des différends	2	1,5
Renoncations, réserves et exceptions	1,5	0,5
Normes juridiques minimales	1,5	1,5
TOTAL (SUR 20)	11,5	15,5

Center for Strategic and International Studies et Desjardins, Études économiques

Incidence des changements politiques américains sur l'ACEUM et les femmes dans le commerce

Les récents revirements politiques au sud de la frontière en matière d'équité, de diversité et d'inclusion viennent compliquer davantage le paysage et pourraient influencer les discussions sur les accords commerciaux à l'avenir.

Cela pourrait nuire à la capacité du Canada de réclamer des dispositions plus strictes concernant l'égalité des sexes. Le président Trump a clairement indiqué qu'il estimait que l'ACEUM nécessitait des changements importants. Il a également [annoncé](#) des changements aux politiques EDI aux États-Unis, dont le démantèlement de mandats fédéraux en la matière. Nous nous attendons à ce que cela façonne la renégociation de l'ACEUM

et ait une incidence sur la capacité du Canada à défendre des dispositions plus rigoureuses concernant l'égalité des sexes dans la prochaine version de l'accord entre les trois pays. En effet, les États-Unis pourraient plutôt tenter d'éliminer certaines ou l'ensemble des considérations liées au genre dans les futures négociations.

Il reste à voir dans quelle mesure ces changements affecteront la participation des femmes au commerce international. Cela suggère toutefois que le Canada devra probablement veiller à ce que les considérations liées à l'égalité des sexes conservent leur place dans ses politiques commerciales intérieures. Le renforcement des initiatives nationales, telles que l'augmentation du financement et du soutien pour les femmes exportatrices, pourrait contribuer à compenser une baisse de l'engagement des États-Unis en faveur de pratiques commerciales inclusives en matière de genre.

Recommandations politiques

Nous avons identifié un certain nombre de possibilités d'amélioration des politiques pour aider les femmes à participer davantage au commerce international. Il faut cependant noter que bon nombre de ces mesures ne profiteraient pas seulement aux femmes, mais également à tous les entrepreneurs qui cherchent à étendre leurs activités commerciales au-delà des frontières canadiennes.

Renforcer le soutien financier

Le Canada a actuellement des initiatives de financement commercial ciblé pour les entrepreneures, comme le programme de prêt entrepreneurial inclusif de la [BDC](#) et le programme d'investissement pour le commerce inclusif d'[EDC](#). Mais puisque des disparités substantielles persistent entre les sexes, les programmes existants ne sont probablement pas suffisants. Depuis 2005, le nombre d'entreprises appartenant à des femmes a augmenté plus rapidement que celui des entreprises détenues par des hommes ou à parts égales entre des hommes et des femmes (graphique 5). Sur cette période de 16 ans, la part des entreprises appartenant à des femmes est passée de 18 % à 21 %. C'est un pas dans la bonne direction, mais il reste un

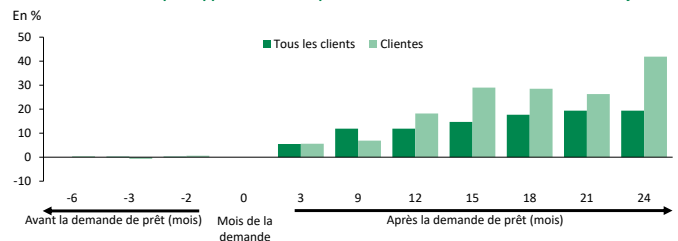
long chemin à parcourir pour combler l'écart entre les sexes. La part des entreprises détenues à parts égales a aussi légèrement diminué. La prochaine étape nécessaire pourrait être de renforcer les prêts à l'exportation à faible taux d'intérêt et les subventions commerciales par le biais de ces programmes. Et dans le contexte actuel, les gouvernements auraient intérêt à se concentrer sur les entrepreneures souhaitant exporter vers les marchés non américains.

Des politiques encourageant une première évaluation à l'aveugle des demandes de prêt pourraient aider à mettre tout le monde sur un pied d'égalité en matière d'accès au financement. De même, si les institutions financières confient l'évaluation du risque de crédit à des modèles d'intelligence artificielle (IA), elles devront prendre des mesures pour [éviter que l'IA perpétue et exacerbe les préjugés existants](#). Par exemple, l'algorithme de l'entreprise de technologie financière mexicaine [Konfio](#) s'est avéré impartial, offrant un crédit identique aux hommes et aux femmes. Deux ans après avoir obtenu un prêt, la croissance des ventes des entreprises retenues a été supérieure de 19 % en moyenne à celle d'entreprises similaires dont les demandes avaient été rejetées. Mais pour les entreprises détenues par des femmes, l'augmentation des ventes a été de 42 % supérieure à celles dont les demandes ont été rejetées (graphique 6). Et surtout, du point de vue de l'institution financière, le comportement de remboursement a été identique pour la clientèle masculine et féminine.

Graphique 6

Les ventes des entreprises dirigées par des femmes ont bondi après l'approbation des demandes de prêts par l'IA

Croissance des ventes par rapport à des entreprises similaires dont les demandes ont été rejetées



IA : Intelligence artificielle
Banque interaméricaine de développement et Desjardins, Études économiques

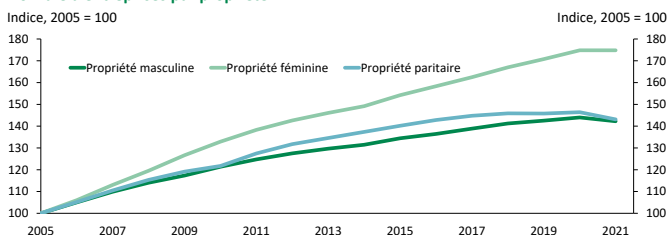
Renforcer les mesures d'aide flexibles aux entrepreneures qui ont des proches à charge

Les propriétaires de petites entreprises canadiennes sont admissibles aux prestations de maternité et aux prestations parentales, à condition qu'elles participent au régime d'assurance-emploi depuis au moins 12 mois au moment de présenter leur demande. Toutefois, faire du commerce international exige parfois des déplacements d'affaires, ce qui peut être difficile pour les parents de jeunes enfants lorsqu'il n'y a pas de services de garde disponibles. Des missions commerciales et des activités de réseautage parrainées par l'État

Graphique 5

Le nombre d'entreprises détenues par des femmes a augmenté constamment

Nombre d'entreprises par propriété



Statistique Canada et Desjardins, Études économiques

et conçues de manière souple pour les entrepreneures avec des personnes à charge – comme des événements virtuels ou se déroulant pendant les heures de garde – pourraient favoriser la participation. De plus, l’extension de l’horaire des services de garde subventionnés, la subvention de types non traditionnels de garde d’enfants et l’élargissement du soutien à d’autres formes d’aide à domicile pourraient aider les femmes qui doivent assumer de façon disproportionnée les responsabilités familiales.

[Rehausser la formation et le mentorat](#)

Élargir les initiatives d’éducation et les programmes de mentorat en matière de commerce pourrait aider à mettre les entrepreneures en contact avec les réseaux commerciaux à travers le monde. Cela pourrait se faire notamment par le biais du programme pour les femmes d’affaires en commerce international du [Service des délégués commerciaux](#).

Étant donné que divers programmes fédéraux de soutien aux femmes en commerce existent déjà, les obstacles pourraient être dus à d’autres facteurs – par exemple le choix de secteurs peu propices au commerce, le manque de sensibilisation, la lourdeur du processus de demande ou la perception, par les entrepreneures, que leurs entreprises ne sont pas encore admissibles à un soutien. De plus, les femmes propriétaires d’entreprises peuvent être plus craintives devant le risque que leurs homologues masculins. Finalement, s’attaquer aux difficultés pour les jeunes femmes et les filles de faire carrière dans les domaines des STIM, comme la fabrication de pointe, l’aéronautique et la technologie, pourrait aider les femmes à intégrer des secteurs plus axés sur l’exportation.

[Simplifier les processus réglementaires](#)

La réduction des obstacles bureaucratiques au commerce international pour toutes les PME serait bénéfique pour les femmes, qui sont plus susceptibles d’être propriétaires de petites entreprises. Il pourrait s’agir notamment de simplifier les procédures d’exportation et d’améliorer l’accès aux renseignements liés au commerce. Les efforts visant à faciliter le commerce interprovincial pourraient également ouvrir des débouchés au Canada pour les entrepreneures.

[Surveiller, mesurer et appliquer les dispositions relatives au genre dans les accords commerciaux](#)

Il ne suffit pas d’ajouter des dispositions en matière d’égalité des sexes dans les politiques commerciales. Pour progresser, il est essentiel de s’assurer que ces dispositions sont appuyées par des mécanismes solides d’application et de mesure des résultats. L’évaluation des progrès exige de suivre la participation au commerce international selon le genre. Le fait d’avoir des données sur les exportations des entreprises appartenant à des femmes et à des hommes – nombre d’entreprises et valeur du commerce, mais aussi partenaires commerciaux, secteurs industriels et autres facteurs de performance – aidera à déterminer où les politiques intérieures pourraient être les plus efficaces. Dans un contexte où les États-Unis risquent d’insister

pour que l’ACEUM soit dépouillé de formulations touchant l’EDI, le Canada et le Mexique pourraient faire front commun à ce sujet. En outre, renforcer les dispositions entourant la participation des PME au commerce international pourrait aider les femmes propriétaires de petites entreprises.

Conclusion

La participation des femmes au commerce international est essentielle à l’avenir économique du Canada. Même si le pays a fait des progrès dans l’intégration de considérations liées à l’égalité des sexes dans ses politiques commerciales, il reste d’importants défis à relever pour garantir aux femmes un accès équitable aux marchés internationaux. Étant donné que les revirements de tendance aux États-Unis risquent d’influencer les futures discussions commerciales, le Canada pourrait devoir jouer un rôle plus proactif en renforçant les initiatives nationales qui appuient les femmes dans le commerce. En faisant la promotion de politiques inclusives en matière de genre, le Canada a l’occasion d’accroître sa résilience économique, de rehausser la compétitivité de son commerce et de promouvoir la croissance économique à long terme ici même, au profit de l’ensemble des Canadiens et des Canadiennes.