



RAPPORT SOMMAIRE

DÉFIS AU COMMERCE INTERNATIONAL CHEZ LES ENTREPRISES DES COMMUNAUTÉS NOIRES AU CANADA

août 2022

Canada



UN MONDE À CONQUÉRIR

4

INTRODUCTION

6

THÈMES COMMUNS

Regard sur les obstacles au commerce pour les entreprises détenues par des personnes noires au Canada	6
Les exportateurs noirs du Canada et leur vision de l'avenir	6
Tactiques de croissance visant à accroître les possibilités d'exportation	7

8

ACCÈS AU FINANCEMENT ET AU SOUTIEN DU POINT DE VUE DES ENTREPRISES DÉTENUES PAR DES PERSONNES NOIRES

Financement et produits financiers pour faire croître l'entreprise	8
Outils, ressources et autres mesures de soutien pour surmonter les obstacles et combler les lacunes en matière de connaissances	10
Les facteurs qu'EDC devrait considérer, selon les participants	11

12

PROCHAINES ÉTAPES D'EDC

Points à retenir	12
Recommandations	12

13

ANNEXE : QUESTIONNAIRE DE CONSULTATION



LE PRÉSENT RAPPORT VISE À COMMUNIQUER LES PRINCIPAUX POINTS SOULEVÉS LORS DES CONSULTATIONS. IL NE FORMULE PAS DE CONCLUSIONS DÉFINITIVES À SUJET.

INTRODUCTION

Les recherches révèlent que les entreprises détenues par des personnes noires sont confrontées à des défis uniques et doivent surmonter d'importants obstacles pour assurer leur croissance. Outre le fardeau de la discrimination raciale dans les entreprises et la société, les collectivités noires sont systématiquement exclues des secteurs bancaire et financier, et éprouvent plus de difficulté à obtenir des capitaux, à établir des réseaux et à accéder à l'information.

Dans le but de créer des conditions plus équitables pour les entreprises canadiennes détenues et dirigées par des membres de groupes en quête d'équité, Exportation et développement Canada (EDC) s'est engagée à fournir du financement par actions à hauteur de 200 millions de dollars afin de remédier au manque d'accès aux capitaux propres – l'un des principaux obstacles à la croissance et à l'expansion sur les marchés internationaux. Le Programme d'investissement pour le commerce inclusif a été lancé dans le cadre de la stratégie générale d'EDC en matière de commerce inclusif afin de soutenir les entreprises détenues ou dirigées par des femmes, des autochtones, des Canadiens noirs, des personnes racialisées, des membres de la communauté 2SLGBTQ+ et des personnes vivant avec un handicap. Pour renforcer la portée de son action sur les fronts de l'inclusion, la diversité et l'équité, EDC est déterminée à offrir son soutien et à fournir des capitaux propres aux entreprises canadiennes détenues et dirigées par des membres de groupes en quête d'équité.

En raison de l'attention accrue portée au racisme envers les Noirs, l'Équipe du commerce inclusif a reçu le mandat d'appuyer les exportateurs noirs canadiens et de veiller à ce qu'EDC réponde aux réalités et aux circonstances auxquelles fait face la communauté des exportateurs noirs dans l'économie canadienne d'aujourd'hui. Malheureusement, il existe très peu de données qui pourraient éclairer l'élaboration de stratégies et de mesures de soutien ciblant expressément les exportateurs noirs. Pour pallier ce manque d'information, EDC a consulté des entrepreneurs noirs et des organismes au service des entreprises dirigées par des Noirs afin de bien comprendre

les obstacles rencontrés par les exportateurs noirs.

Dans le cadre de ces efforts de mobilisation, EDC a organisé huit séances de consultation virtuelles distinctes en avril 2022. Un total de 70 participants (dont 52 étaient des entrepreneurs noirs) se sont réunis pour discuter des défis que doivent relever les entreprises détenues par des personnes noires lorsqu'elles font des affaires à l'international.

Les participants à la consultation provenaient d'un vaste éventail de secteurs et de professions représentatif du paysage diversifié des exportations du Canada, notamment les suivants :

- les restaurants et épiceries
- la promotion immobilière et les services de conseil en immobilier
- les services de conseil en technologies de l'information
- les services de conseil et la passation de marchés dans le domaine de l'éducation
- la technologie agricole
- la fourniture de produits artisanaux
- l'importation et exportation de produits agroalimentaires
- la cybersécurité
- les logiciels
- le secteur des services
- la construction
- les investissements commerciaux
- la comptabilité
- l'automobile
- les arts et la culture
- la gestion des placements

En 2013, l'Assemblée générale des Nations unies a proclamé la période 2015-2024 la Décennie internationale des personnes d'ascendance africaine en les reconnaissant comme un groupe distinct dont les droits doivent être promus et protégés.

La fin de cette décennie approchant, EDC s'engage à renforcer au sein de sa propre institution les trois piliers définis par les Nations unies : la reconnaissance, la justice et le développement.

Le Programme d'investissement pour le commerce inclusif d'EDC a pour mandat de remédier au manque d'accès équitable au capital et de créer davantage de possibilités pour les exportateurs noirs de se développer et de poursuivre leurs objectifs commerciaux.

Par ailleurs, des représentants issus d'organisations sans but lucratif ainsi que d'associations d'entreprises et sectorielles ont participé à ces consultations. Lors des séances, les participants ont été placés en petits groupes pour faciliter des discussions approfondies. Les animateurs de la discussion ont reçu plusieurs questions afin d'en apprendre davantage sur les entreprises, les défis et les stratégies des exportateurs, leurs besoins de financement et leurs expériences en matière de soutien financier.

EDC remercie les participants d'avoir fait part de leurs points de vue et de leurs expériences. La Société s'engage à utiliser les résultats pour concevoir des solutions qui permettront à la communauté des exportateurs noirs de se développer, de prospérer et de réaliser tout son potentiel. Il s'agit notamment de créer conjointement des solutions avec les organisations qui servent les entreprises noires et de contribuer à l'essor d'un écosystème commercial qui répond aux besoins des entreprises détenues par des personnes noires.

« J'AIMERAIS FAIRE UNE MISE EN GARDE SUR LA FAÇON DONT LA COMMUNAUTÉ NOIRE A ÉTÉ TRAITÉE DANS LE PASSÉ. DES PERSONNES ONT ÉTÉ CONSULTÉES, MAIS CELA N'A JAMAIS EU D'INCIDENCE SUR LE RÉSULTAT DES PROGRAMMES. LES CONSULTATIONS NE DEVRAIENT PAS VISER UNIQUEMENT À EXTRAIRE DES RENSEIGNEMENTS; ELLES DEVRAIENT ÉGALEMENT RENFORCER L'AUTONOMIE DE LA COMMUNAUTÉ NOIRE. »

—UN PARTICIPANT À LA RÉUNION



THÈMES COMMUNS

REGARD SUR LES OBSTACLES AU COMMERCE POUR LES ENTREPRISES DÉTENUES PAR DES PERSONNES NOIRES AU CANADA

Les consultations ont donné aux participants la possibilité de présenter leurs réflexions sur les conditions relatives à la conduite d'activités commerciales internationales à partir du Canada et de formuler des recommandations permettant à EDC d'améliorer les services financiers et du savoir qu'elle offre aux exportateurs noirs.

Au cours de toutes les séances, les participants se sont déclarés très préoccupés par les inégalités systémiques auxquelles font face les exportateurs noirs. Les participants ont relaté l'expérience de leurs interactions avec des systèmes de soutien restrictifs et ont décrit les difficultés à surmonter pour accéder à des actifs financiers et des informations. Beaucoup ont affirmé sentir que le personnel des institutions financières ne les prenait pas au sérieux, les traitait avec mépris ou nourrissait des préjugés à leur égard.

Plus précisément, les participants ont évoqué des pratiques discriminatoires dans leurs démarches pour louer des locaux commerciaux et ont affirmé avoir été la cible de préjugés fondés sur la race et l'origine ethnique dans leurs interactions avec les organisations portuaires. « Il s'agit vraiment d'éliminer les préjugés historiques et le racisme systémique », a expliqué un participant. « Parce que les politiques en vigueur ont été conçues sans tenir compte des Noirs. »

Un participant a précisé que pour nombre d'entrepreneurs noirs, leur entreprise d'exportation n'est qu'une profession à temps partiel et qu'ils doivent aussi occuper un emploi à temps plein ailleurs pour pouvoir payer leurs factures. « En raison du manque de temps pour le réseautage, le marketing et la rencontre de nouveaux clients, ces entreprises ne décolleront jamais », a fait remarquer le participant. « L'accès aux prêts et au financement pourrait apporter un grand soulagement et des possibilités à de nombreuses entreprises et à la collectivité. »

On a également souligné le fait que l'écosystème d'exportation du Canada est un « cercle fermé » en proie aux préjugés sexistes et autres ainsi qu'au racisme, d'où l'extrême difficulté de faire entendre la voix des Noirs.

« Ces histoires ont été racontées à maintes reprises, mais il semble qu'aucun produit n'ait vraiment été développé pour répondre aux besoins des exportateurs noirs et des marchés qu'ils cherchent à percer. »

—UN PARTICIPANT À LA RÉUNION

LES EXPORTATEURS NOIRS DU CANADA ET LEUR VISION DE L'AVENIR

Interrogés sur leurs stratégies d'affaires et leurs objectifs, les participants ont répondu que, par le passé, les modèles de financement traditionnels se sont révélés inefficaces ou inaccessibles pour les exportateurs noirs, ce qui a amené bon nombre d'entre eux à dépendre de leurs finances et de leurs relations personnelles. Plusieurs participants ont fait état de leur méfiance à collaborer avec les institutions financières ou gouvernementales en raison de la discrimination qu'ils ont vécue. En conséquence, les propriétaires d'entreprises noirs ont dû mettre sur pied leurs propres coopératives et organisations pour mettre en commun leurs ressources financières et autres. Par exemple, la coopérative Black Women Professional Worker Co-op canalise ses ressources vers une seule entreprise à la fin de chaque mois afin de faciliter des activités telles que les études de marché et le développement de sites Web. « Nous voulons travailler avec les systèmes existants, a confié un participant, mais parfois nous n'avons pas d'autre choix que de créer notre propre système. »

Ces coopératives ne sont pas en mesure de suivre le rythme de la demande croissante de soutien, ce qui signifie que de nombreux entrepreneurs noirs sont contraints d'aller au-delà de leurs limites financières personnelles pour faire croître leur entreprise – ou sont dissuadés de le faire entièrement. Bien que des programmes aient été mis sur pied pour répondre à certaines de ces préoccupations, ils en sont encore aux premières étapes, et des systèmes de soutien cohérents font encore défaut.

Lors des discussions sur les principaux objectifs de la croissance de leur entreprise, les participants ont confié qu'ils aimeraient étendre leurs activités afin de percer de nouveaux marchés, d'ouvrir la voie vers de nouvelles possibilités d'affaires et de répondre aux demandes changeantes des clients. De même, ils ont exprimé leur intérêt pour la diversification des offres, l'acquisition d'une clientèle plus importante et l'expansion vers le secteur vert. Parmi les sujets souvent évoqués, on note le désir de créer davantage de possibilités de réseautage, de mentorat et de forums entre pairs où les entrepreneurs de différents domaines et secteurs peuvent mettre en commun des informations et s'entraider.

Au cours des consultations, on a réitéré la volonté de mieux comprendre la complexité de l'économie d'exportation canadienne et d'offrir des possibilités aux générations futures. À ce sujet, on a suggéré la création d'une plateforme en ligne destinée aux entreprises qui offrirait des possibilités de réseautage, d'accroître la visibilité des exportateurs noirs sur les moteurs de recherche et de mieux équiper les entrepreneurs afin qu'ils puissent se développer et acquérir des aptitudes et compétences en lien avec l'exportation. Une telle plateforme aiderait également les microentreprises ne disposant pas d'un réseau pleinement développé à établir des liens et favoriserait d'autres formes de publicité.



TACTIQUES DE CROISSANCE VISANT À ACCROÎTRE LES POSSIBILITÉS D'EXPORTATION

En discutant des tactiques de croissance pour leurs entreprises exportatrices, plusieurs participants ont fait remarquer que la croissance nécessite un soutien qui va au-delà du financement; la formation, le réseautage et les liens avec la communauté sont également des incontournables sur la voie du succès. Par exemple :

- De nombreux exportateurs noirs ont dit apprécier la formation de préparation visant à accroître l'accès au marché d'exportation.
- De nombreux participants ont déclaré qu'ils comptaient sur le mentorat, les groupes de soutien entre pairs et les produits du savoir pour optimiser leurs processus décisionnels lorsqu'ils cherchent à stimuler la croissance de leur entreprise.
- Les partenariats sont considérés comme indispensables pour favoriser la croissance, et la mise en commun d'outils et de ressources peut changer la donne pour les entreprises en démarrage ou les propriétaires de jeunes entreprises. « Les frais généraux diminuent considérablement si vous avez une coentreprise ou un partenaire avec lequel vous pouvez partager des bureaux », a déclaré un participant, soulignant l'enthousiasme des propriétaires de petites entreprises détenues par des personnes noires à s'entraider.
- Plusieurs participants ont indiqué qu'ils avaient tiré parti de leurs relations personnelles pour accroître leur clientèle et générer des fonds pour leur croissance.
- Les exportateurs noirs disposant de ressources suffisantes ont constaté que l'accent mis sur les efforts de marketing a contribué à accroître l'exposition, la réputation et la notoriété de la marque.
- Certains participants tentent de mieux saisir les aspects juridiques du commerce international, notamment les permis et les licences.
- De l'avis général, le bouche-à-oreille s'avère très efficace pour mobiliser les clients qui sont prêts à faire confiance aux services et aux biens offerts.

« Pour s'attaquer aux inégalités systémique et y mettre fin, une approche systématique est nécessaire. En tant que coopérative de femmes noires, nous bénéficions de nos différents parcours et de notre vaste éventail de compétences. Chacun tire parti de son réseau – nous formons une communauté du savoir. Partout où il y a des ressources, nous répondons présents et donnons de la rétroaction à la communauté de notre coopérative. »

–UN PARTICIPANT À LA RÉUNION

La croissance est essentielle à la survie des petites entreprises. Il est donc vital pour les entreprises exportatrices de comprendre les besoins des marchés et des collectivités à l'étranger, de diversifier leurs offres d'exportation de proposer des produits pertinents et prisés. Nombre des participants ont exprimé le désir d'améliorer l'accès au marché pour leur entreprise et d'accroître la notoriété de leur marque. Cependant, plusieurs groupes ont reconnu que ces activités sont moins réalisables et accessibles pour d'autres groupes marginalisés, comme les femmes noires.

« Les entrepreneurs se découragent lorsqu'ils font une demande et n'obtiennent pas de prêt ou de soutien. Le plus souvent, les prêts sont accordés aux personnes qui maîtrisent le langage. Nous avons besoin de témoignages et d'exemples de réussite pour montrer à la collectivité que le système fonctionne. »

–UN PARTICIPANT À LA RÉUNION

ACCÈS AU FINANCEMENT ET AU SOUTIEN DU POINT DE VUE DES ENTREPRISES DÉTENUES PAR DES PERSONNES NOIRES

FINANCEMENT ET PRODUITS FINANCIERS POUR FAIRE CROÎTRE L'ENTREPRISE

Lorsqu'on a demandé aux participants quel type de soutien financier les aiderait le plus à mener à bien leurs activités et à concrétiser leurs ambitions de croissance, bon nombre ont déclaré qu'un soutien financier initial pourrait éviter aux exportateurs de devoir compter sur leurs actifs personnels ou sur des investisseurs privés pour obtenir des fonds de démarrage et de roulement à des taux d'intérêt très élevés. Au lieu de fournir plus de prêts, on pourrait accorder des subventions qui atténueraient le stress lié aux taux d'intérêt et aux calendriers de paiement pour les entreprises qui assument également une grande partie des risques, particulièrement pendant les périodes difficiles comme celle de la pandémie.

Les participants ont déclaré que les produits et services financiers requis doivent être souples, agiles et adaptés à leurs divers besoins. Plusieurs d'entre eux ont exprimé le besoin d'un crédit-relais pour répondre à des commandes importantes ainsi que le besoin de financement pour améliorer leurs activités dans des domaines comme le stockage, l'expansion ou le transport et la livraison.

Toutefois, l'accès à ces produits financiers s'est révélé difficile pour de nombreux exportateurs noirs. En s'appuyant sur leurs expériences, les participants ont relaté d'innombrables exemples de racisme et de discrimination. Les communications avec les banques sont décrites comme étant tendues en raison d'un manque de confiance et de la difficulté à obtenir une aide personnelle. Bien que les institutions financières soient la principale passerelle permettant aux propriétaires d'entreprises d'accéder aux produits d'EDC, nombre d'entre elles ne commercialisent pas ou ne font pas la promotion de ces services de manière adéquate – ce qui signifie que certains entrepreneurs ne sont même pas au courant de leur existence. De plus, les produits d'EDC ne sont offerts que par les divisions consacrées aux petites entreprises au sein de quelques institutions financières, ce qui limite l'accès à nos solutions.

Plusieurs participants ont évoqué les difficultés d'accès au financement des banques en raison de critères de qualification précis et limitatifs. Il est difficile pour les propriétaires de petites entreprises de faire évoluer leurs activités pour atteindre les seuils fixés par les institutions financières. D'autres ne disposent pas des ressources financières nécessaires pour verser les acomptes exigés ou pour engager un comptable qui les aiderait à bien tenir leurs livres – ce qui crée un cercle vicieux où l'on n'atteint jamais le statut requis pour faire une demande de soutien.

Les participants ont fait remarquer que la majorité des entreprises détenues par des personnes noires au Canada comptent trois personnes ou moins, et que les mesures de soutien financier ne s'adressent généralement pas aux micro ou petites entreprises. La majorité des subventions sont réservées aux entreprises ayant un nombre minimal d'employés, et le fait de franchir le seuil d'employés requis peut constituer un obstacle majeur à la présentation d'une demande de financement. « Les grandes organisations peuvent avoir les ressources et le personnel nécessaires pour effectuer des recherches sur les possibilités de financement et rédiger des demandes », a souligné un participant. « Mais pour la majorité des exportateurs noirs, ce n'est tout simplement pas possible. »

Plusieurs participants se sont dits préoccupés par la stigmatisation des pays partenaires d'exportation par les institutions financières. Les systèmes de classification des risques utilisés par les banques viennent s'ajouter aux aspects déjà difficiles de l'exportation à l'étranger et empêcher les activités commerciales dans les pays ne correspondant pas aux seuils qu'elles peuvent et veulent respecter. La discrimination exercée par les institutions financières à l'encontre des entreprises qui traitent avec des pays à risque élevé – sans tenir compte de l'histoire des exportateurs et sans comprendre leur expérience dans ces pays – constitue une entrave aux possibilités et à la croissance.

De nombreux participants ont précisé que le système de notation généralement appliqué par les institutions financières est trop rigoureux et restrictif. « Ces évaluations ne tiennent pas compte des relations et des renseignements sur les marchés qui ont été développés à l'étranger », a expliqué un participant. « Tout le monde est perdant en raison de ces restrictions. » Les exportateurs doivent souvent compter sur des partenaires dans d'autres pays pour leur fournir des états financiers afin d'obtenir un financement, ce qui pourrait considérablement miner la confiance qui s'est établie entre les partenaires. Les exportateurs présents sur des marchés à risque élevé sans clients réguliers et sans antécédents commerciaux ont besoin d'un modèle de financement qui ne les exclut pas en raison de l'emplacement des transactions de leur entreprise.

« Les entrepreneurs noirs sont soumis à des évaluations des risques supplémentaires en fonction de la race du propriétaire de l'entreprise. »

– UN PARTICIPANT À LA RÉUNION

De nombreux propriétaires d'entreprise noirs n'ont pas – ou estiment qu'ils n'ont pas – les antécédents commerciaux, les liquidités ou les actifs nécessaires pour amorcer de réelles discussions avec les banques, et ils ont exprimé le désir d'obtenir du mentorat pour gérer ces perceptions. En outre, les déclarations sur les facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) nécessitent souvent l'intervention d'une personne expérimentée pour s'y retrouver dans les nombreux cadres et règlements complexes en vigueur, ce qui crée des obstacles pour les propriétaires de petites entreprises qui ne disposent pas toujours des ressources nécessaires pour répondre aux attentes en matière de production de rapports.

La frustration liée à l'échec des demandes de financement est un thème commun chez tous les participants. Certains ont également estimé que les paramètres ou les indicateurs de rendement clés (IRC) utilisés pour évaluer les demandes devraient être communiqués aux demandeurs. « Lorsque seulement un pour cent des demandes sont approuvées, c'est un coup dur, » a déclaré un participant. « Exprimez vos objectifs et ce que vous aimeriez voir. Faites preuve de transparence. »

Les faibles cotes de crédit, le manque de cautionnement, les antécédents commerciaux, les actifs ou les liquidités insuffisants constituent des obstacles à l'accès aux services financiers pour les exportateurs noirs. Or, le plus grand obstacle demeure le racisme et la discrimination systémiques. De nombreux participants à la réunion ont fait état de pratiques discriminatoires de la part des institutions financières en raison de leur race et de la manière dont celles-ci ont limité le financement mis à leur disposition. « Même lorsque 90 % de nos employés ont obtenu leur doctorat et qu'il y avait plusieurs projets en cours de développement, les banques ont tout de même demandé des photos du bureau! Nous avons demandé un financement de 200 000 \$ et les banques nous ont accordé la moitié de cette somme », se rappelle un participant.

« Le soutien va bien au-delà du simple financement – pour moi, ce peut être de l'argent, une formation ou du réseautage. »

–UN PARTICIPANT À LA RÉUNION



Surmonter les obstacles financiers

En ce qui concerne le financement des activités d'exportation, les approches et les tactiques suivantes ont été jugées utiles par la communauté des exportateurs noirs :

- Créer des antécédents et des rapports pour accéder à des possibilités de même qu'attirer de futurs partenaires et clients.
- S'adresser à la banque pour obtenir une ligne de crédit une fois la croissance et les prévisions établies.
- Accéder à toutes les options possibles de prêts non remboursables
- Accéder à des programmes visant à développer les compétences en affaires

Voici d'autres défis communs que les exportateurs noirs ont rencontrés lorsqu'ils ont essayé d'obtenir du soutien financier :

- les exigences en matière de vente à découvert et de cautionnement pour les contrats
- les exigences de citoyenneté pour la propriété de l'entreprise
- les entreprises ne sont pas évaluées sur leur propre mérite, mais sur celui de leur société de portefeuille
- des placements personnels sont requis pour obtenir un prêt commercial.
- les montants des prêts sont insuffisants
- nécessité d'un soutien pour tenir les comptes en ordre et créer un plan d'affaires
- les institutions financières n'offrent pas de solutions adaptées aux industries exportatrices noires.

OUTILS, RESSOURCES ET AUTRES MESURES DE SOUTIEN POUR SURMONTER LES OBSTACLES ET COMBLER LES LACUNES EN MATIÈRE DE CONNAISSANCES

Les participants ont fait état de leurs difficultés à s'y retrouver dans les différentes politiques et la masse d'informations accessibles en ligne; cette situation est aggravée par le manque de temps pour chercher les réponses précises dont ils ont besoin. Ils ont précisé qu'une conversation sérieuse avec un conseiller qui prendra le temps de comprendre leur situation et leurs besoins particuliers serait très utile pour les personnes en quête de soutien. Les participants ont également indiqué qu'un soutien financier permettant de consulter des experts des facteurs ESG ou de tisser des réseaux avec d'autres membres de la communauté serait bénéfique aux exportateurs noirs.

Autres obstacles à la croissance

Les difficultés d'accès au financement, le manque de ressources et d'information en général et la discrimination dont sont victimes les exportateurs noirs viennent s'ajouter aux autres obstacles à la croissance des entreprises relevés par les participants :

- Souvent, les propriétaires de petites entreprises n'ont pas la capacité de remplir des conteneurs entiers et d'être plus rentables lorsqu'ils effectuent des expéditions. En même temps, les périodes de très forte demande nécessitent des investissements irréalisables pour l'achat d'équipements permettant de répondre à cette demande.
- Aggravées par la pandémie, les interruptions de la chaîne d'approvisionnement et la hausse du carburant pour les camions de livraison et les compagnies aériennes de transport de marchandises contribuent à rendre les coûts de transport exorbitants, ce qui empêche les entreprises de développer leurs portefeuilles d'exportation.
- La fluctuation des devises et les frais substantiels pour transférer des fonds peuvent entraîner des répercussions notables sur les bénéfices des entreprises exportatrices.
- La complexité des droits de douane, des règlements et des protocoles douaniers accentue les difficultés auxquelles font face les exportateurs noirs lorsqu'ils tentent d'accroître leur rayonnement sur les marchés nationaux et internationaux.
- Les locaux commerciaux abordables sont plutôt rares.
- Affordable commercial space is scarce.

« Dans les grands centres métropolitains comme Toronto et Vancouver, la chaîne d'approvisionnement et le commerce peuvent se dérouler assez facilement. Mais les entreprises situées dans d'autres régions, notamment le Nunavut, les Territoires du Nord-Ouest le Yukon, n'ont pas ce luxe. Pour ces entrepreneurs, le transport n'est pas le seul obstacle; le recours à Internet pose aussi un problème. »

—UN PARTICIPANT À LA RÉUNION

En ce qui concerne les outils et les ressources particulières qui, selon les exportateurs noirs, pourraient les aider à surmonter certains des problèmes auxquels ils sont confrontés, de nombreux participants ont insisté sur l'importance d'accéder à l'information et de recevoir des conseils sur les flux de trésorerie et la planification des activités afin de combler le manque de formation et leur permettre de comprendre pleinement les possibilités de financement et en tirer parti. Il a été mentionné que, bien qu'il existe divers programmes qui s'adressent aux entreprises détenues par des personnes noires (p. ex. le Programme de fonds de prêts pour les entrepreneurs noirs de FACE et le Programme de démarrage pour entrepreneurs noirs de Futurpreneur), il est difficile de s'y retrouver et de dénicher le programme qui convient le mieux à ses besoins particuliers. Il a été suggéré de regrouper les ressources et les renseignements destinés à la collectivité afin que les entrepreneurs puissent obtenir plus facilement du soutien.

Plusieurs exportateurs noirs ont dit avoir besoin d'aide pour trouver l'information dont ils ont besoin, en particulier lorsqu'ils présentent une demande pour des projets dans d'autres pays, ce qui peut être très complexe et prendre beaucoup de temps. Comme l'a expliqué un participant, « même si nous avons établi des relations à l'étranger, l'aide est toujours nécessaire. » L'accès aux réseaux à l'extérieur du Canada est également problématique et nécessite des investissements importants. La participation à des salons professionnels coûte très cher et les programmes comme CanExport du Service des délégués commerciaux ne conviennent pas aux jeunes entreprises.

Les participants ont mentionné à plusieurs reprises que les entrepreneurs profiteraient d'un programme de mentorat qui pourrait améliorer et promouvoir une meilleure compréhension des procédures de demande, des exigences juridiques, du financement, des licences d'importation, des certificats et des autres étapes à suivre pendant leur parcours d'exportation. Plusieurs d'entre eux ont également rappelé qu'ils ont besoin d'aide pour développer leurs plateformes de commerce électronique et élaborer des stratégies d'affaires pouvant faciliter leur expansion sur les marchés étrangers.

LES FACTEURS QU'EDC DEVRAIT CONSIDÉRER, SELON LES PARTICIPANTS

On a mentionné que les services d'EDC ne sont souvent pas bien connus et que les interactions des entreprises détenues par des personnes noires avec EDC sont limitées. Néanmoins, de nombreux participants ont exprimé le désir d'entrer en contact avec un conseiller afin de mieux comprendre les services offerts par EDC. Les participants ont avancé l'idée qu'EDC pourrait lancer un portail destiné aux exportateurs noirs afin de favoriser la mise en commun des connaissances entre des personnes partageant les mêmes expériences.

« Le marché mondial est immense, a fait observer un participant. EDC pourrait fournir aux entrepreneurs un moyen de voir au-delà des frontières canadiennes et les préparer aux obstacles qui se présenteront et à la façon de les surmonter. » Cela peut comprendre de l'aide à l'élaboration de plans comptables, financiers et d'affaires, ainsi qu'un soutien pour composer avec la réglementation douanière complexe et les aspects juridiques de l'exportation à l'étranger. La proposition selon laquelle EDC pourrait fournir une forme d'appui aux entreprises exportatrices détenues par des personnes noires (qui pourraient ensuite servir d'outil de marketing puissant) a également été bien accueillie.

Enfin, les participants ont exprimé le souhait qu'EDC appuie et fasse avancer les causes de la communauté des exportateurs noirs et d'autres groupes marginalisés, et qu'elle fasse pencher la balance en faveur de projets qui, autrement, ne répondraient pas aux critères de financement. EDC doit réévaluer les critères qu'elle impose afin de s'assurer qu'un plus grand nombre de Noirs sont admissibles à des prêts.

« NOTRE COMMUNAUTÉ EST DIVERSIFIÉE ET EN ÉVOLUTION; ON NE PEUT CONSIDÉRER UN SEUL GROUPE ET S'ATTENDRE À CE QU'IL REPRÉSENTE TOUTES LES GÉNÉRATIONS DE PERSONNES NOIRES. »

—UN PARTICIPANT À LA RÉUNION





PROCHAINES ÉTAPES D'EDC

Le présent rapport constitue la première étape dans la compréhension des défis à l'exportation rencontrés par les entreprises appartenant à des personnes noires. Les résultats seront communiqués à la communauté et guideront les prochains projets d'EDC.

EDC continuera de découvrir et de cerner les besoins et les obstacles à l'exportation pour les entrepreneurs noirs.

EDC effectuera un examen dans l'optique de l'équité afin d'analyser les critères et les paramètres qui influent sur l'accessibilité de ses produits financiers. Le présent examen sera essentiel à l'intégration des principes de conception universelle afin que les produits d'EDC soient accessibles aux entreprises appartenant à des membres de groupes en quête d'équité.

POINTS À RETENIR

Les séances de consultation ont fourni une mine d'information et de renseignements à la communauté des exportateurs noirs. Plusieurs préoccupations centrales ont été exprimées au sein des divers groupes de participants :

- On note un manque de confiance envers les institutions financières.
- On rappelle la nécessité de s'attaquer aux inégalités systémiques.
- Les exportateurs noirs ont été contraints de compter sur leurs propres systèmes de soutien et le financement personnel.
- De nombreux exportateurs noirs seraient ravis d'accéder à des possibilités de réseautage.
- La collectivité profiterait des possibilités de formation et en serait reconnaissante.

RECOMMANDATIONS DES PARTICIPANTS

Les participants ont émis des points de vue éclairants et formulé des suggestions très utiles pour permettre à EDC de remplir son mandat de soutien envers la communauté des exportateurs noirs :

- Diffuser de l'information au sujet du soutien d'EDC
- Créer une plateforme en ligne permettant la mise en commun d'information et l'offre d'un soutien entre les exportateurs noirs
- Rendre les ressources et les informations facilement accessibles
- Proposer des séances d'information individuelles avec des conseillers financiers
- Réévaluer les critères d'admissibilité aux aides financières
- Faire preuve de transparence quant aux paramètres d'évaluation et d'acceptation
- Réévaluer le système de notation du crédit souverain
- Faire activement avancer les causes de la communauté des exportateurs noirs

ANNEXE : QUESTIONNAIRE DE CONSULTATION

Pour mieux comprendre les besoins des exportateurs noirs, les animateurs ont choisi parmi des questions parmi la liste suivante afin d'alimenter des discussions riches et informatives lors des séances en petits groupes :

1. Parlez-nous de votre entreprise.
 - Quels sont vos objectifs et votre stratégie de croissance?
 - Veuillez décrire le moment où vous avez eu besoin de financement et l'expérience que vous avez vécue.
 - Quel type de financement vous aiderait à mener à bien vos activités et à concrétiser vos ambitions de croissance?
 - Où cherchez-vous généralement un soutien financier?
2. Qu'est-ce qui a bien fonctionné pour faire croître votre entreprise?
3. Qu'est-ce qui a été un défi pour la croissance de votre entreprise?
4. Quels sont les défis auxquels vous avez fait face en faisant des affaires à l'étranger?
5. Si vous pouviez obtenir ce que vous souhaitez pour faire croître votre entreprise, qu'est-ce que ce serait?



**« POUR ÊTRE À L'ÉCOUTE
DE LA COMMUNAUTÉ DES
EXPORTATEURS NOIRS, IL
FAUT ÉVITER LES GESTES
SYMBOLIQUES ET S'ATTACHER
À TROUVER LES GARDIENS
DE LA COMMUNAUTÉ : DES
PERSONNES SERVANT LES
INTÉRÊTS D'ORGANISATIONS
PORTÉES PAR LEURS MEMBRES
ET DES PERSONNES QUI SE
MOBILISENT ACTIVEMENT
AUPRÈS DE LA COMMUNAUTÉ »**

— MEETING PARTICIPANT



À PROPOS D'EXPORTATION ET DÉVELOPPEMENT CANADA

QUI SOMMES-NOUS?

Société d'État à vocation financière, Exportation et développement Canada (EDC) aide les entreprises canadiennes à générer des retombées au Canada et à l'étranger. EDC leur offre les produits financiers et l'expertise dont elles ont besoin pour percer de nouveaux marchés en toute confiance, réduire le risque financier et croître en mondialisant leurs activités. Ensemble, EDC et les entreprises canadiennes bâtissent une économie plus prospère, plus forte et plus durable pour toute la population canadienne.

Pour en savoir plus à propos d'EDC ou pour découvrir comment nous pouvons aider votre entreprise, composez le 1-800-229-0575 ou visitez le www.edc.ca.

AVIS DE NON-RESPONSABILITÉ

Le présent document est une compilation de renseignements accessibles au public. Celui-ci ne vise aucunement à donner des conseils précis et ne devrait pas être consulté dans cette optique. Il s'agit uniquement d'un aperçu. Aucune décision ne doit être prise sans avoir d'abord effectué des recherches indépendantes approfondies et consulté un professionnel à l'égard de la nature de la décision ou de l'action en question. Bien qu'EDC ait déployé des efforts commercialement raisonnables pour s'assurer de l'exactitude des renseignements contenus dans le présent document, elle ne garantit d'aucune façon leur exactitude, leur actualité ou leur exhaustivité. Le présent document pourrait devenir périmé, en tout ou en partie, à tout moment. Il incombe à l'utilisateur de vérifier les renseignements qu'il contient avant de s'en servir. EDC n'est aucunement responsable des pertes ou dommages occasionnés par une inexactitude, une erreur ou une omission dans le contenu présenté ici ou en découlant. Le présent document ne vise aucunement à donner des avis juridiques ou fiscaux et ne doit pas servir à cette fin. Pour obtenir ce genre de conseils, il est recommandé de consulter un professionnel compétent. EDC est propriétaire de marques de commerce et de marques officielles. Toute utilisation d'une marque de commerce ou d'une marque officielle d'EDC sans sa permission écrite est strictement interdite. Toutes les autres marques de commerce figurant dans ce document appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Les renseignements présentés peuvent être modifiés sans préavis. EDC n'assume aucune responsabilité en cas d'inexactitudes dans le présent document.

© Exportation et développement Canada, 2022. Tous droits réservés.

