



La stratégie 2030 d'EDC :

RENDRE LE CANADA ET LE MONDE MEILLEURS GRÂCE AU COMMERCÉ

VISION D'EDC POUR 2030 : LE CANADA RECONNU COMME LEADER DU COMMERCE INTERNATIONAL.

Animés par notre objectif et guidés par notre vision et nos valeurs, nous aspirons à laisser une marque positive et durable, au Canada comme à l'étranger, à titre de leader du commerce international. Notre stratégie 2030 détaille notre plan pour y arriver.

Message du chef de la direction d'EDC	3
Notre défi	4
Le changement commence ici	5
Notre stratégie 2030	5
Catalyseurs	15
À propos d'EDC	17
Qui nous sommes	17
Objectif, mission, vision et valeurs	19



« Notre confiance repose sur le talent et le dévouement de nos employés, qui sont résolus à changer les choses et à contribuer au bien-être des gens, des entreprises et des communautés qu'ils servent. »

MESSAGE DU CHEF DE LA DIRECTION D'EDC

Je suis heureuse de présenter la stratégie d'EDC pour 2030. Ce document précise comment la Société se transformera et évoluera au cours des dix prochaines années en vue de maximiser les retombées positives de ses activités, tout en demeurant fidèle à son mandat et à ses valeurs.

Le mandat d'EDC, qui est de soutenir et de développer le commerce d'exportation du Canada, nous donne une occasion privilégiée de devenir des champions du progrès et des catalyseurs du changement, au pays et ailleurs dans le monde. Nous pouvons assumer ce rôle en raison du potentiel du commerce international de favoriser la prospérité économique et la création d'emploi, et de notre capacité unique d'aider les entreprises canadiennes à comprendre, à gérer et à assumer les risques de sorte qu'elles puissent réussir et rayonner au-delà de nos frontières.

Pour la toute première fois, EDC se dote d'une stratégie décennale qui va prendre le relais de notre précédente stratégie quinquennale. Dans cette dernière, EDC s'était fixé les cibles audacieuses de 30 000 clients et de 1,5 milliard de dollars en bénéfice net annuel d'ici la fin 2020 afin que davantage de Canadiens profitent des bénéfices de l'exportation.

Notre stratégie 2030 va encore plus loin : elle établit des objectifs fondés non pas sur nos propres résultats, mais sur la réussite de nos clients et les retombées de nos activités sur le commerce extérieur du Canada. Avons-nous aidé les entreprises à faire croître leurs revenus commerciaux? Avons-nous soutenu la création d'emplois au Canada ou contribué à l'amélioration des résultats commerciaux du pays? À bien des égards, pour mener à bien notre stratégie, il nous faudra redoubler d'efforts et sortir des sentiers battus.

L'objectif que nous poursuivons, énoncé dans notre nouvelle vision, se formule comme suit : « **D'ici 2030, le Canada aura regagné sa position de leader du commerce international, et améliorera l'avenir économique des Canadiens et Canadiennes.** » Nous sommes convaincus que c'est la façon dont nous pouvons servir au mieux les Canadiens, et nous sommes par conséquent déterminés à atteindre cet objectif.

La stratégie 2030 englobe les stratégies, les initiatives et les principaux indicateurs de réussite de la Société, autant d'éléments qui font écho à notre vision, nos valeurs et notre mission. N'oubliant pas nos employés, la stratégie s'inscrit

dans nos valeurs communes et notre engagement à promouvoir des pratiques commerciales durables; de plus, elle fait une place de choix à l'inclusion, la diversité et l'équité. Parce que la pandémie de COVID-19 a accentué les inégalités économiques dans le monde, nous voulons agir comme agent de changement pour que tous les segments de la société profitent des possibilités ouvertes par le commerce.

Ce document énonce nos priorités stratégiques pour 2030. Vous constaterez que nous voyons grand et nous n'avons pas froid aux yeux. Notre confiance repose sur le talent et le dévouement de nos employés, qui sont résolus à changer les choses et à contribuer au bien-être des gens, des entreprises et des communautés qu'ils servent. Nous comptons sur eux pour donner corps à la stratégie 2030, et nous ne ménagerons aucun effort pour les outiller et les soutenir dans cette entreprise.

La présidente et chef de la direction d'Exportation et développement Canada,

Mairead Lavery

NOTRE DÉFI

Si le Canada a un problème commercial, nous, l'organisme de crédit à l'exportation du pays, en avons un aussi.

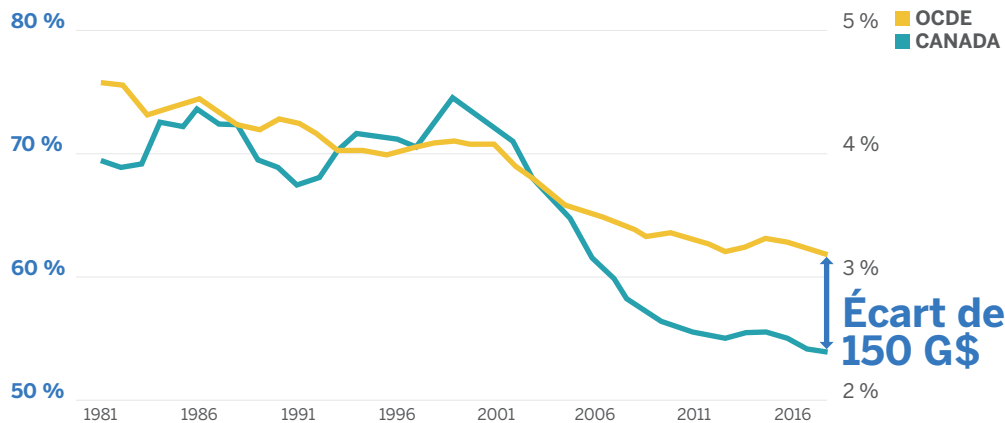
Le commerce international est essentiel à la prospérité des Canadiens, représentant près des deux tiers de l'économie nationale. Le commerce extérieur rend nos entreprises plus compétitives et plus productives. Il améliore nos conditions de vie en créant des emplois et en nous donnant accès à des produits et des services qui sont difficiles à obtenir localement.

Le Canada a néanmoins un problème commercial.

Bien qu'il ait connu quelques périodes de croissance, le Canada enregistre globalement des résultats commerciaux décevants depuis plusieurs années. La part canadienne des exportations mondiales est passée de plus de 4 % en 2000 à 2,3 % en 2018. Par rapport à celle de pays comparables au sein de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), notre performance des dix dernières années nous place bons derniers. Et, sur ce front, le Canada perd du terrain à toute allure.

Volume des exportations de biens et services

(en pourcentage du total mondial)



Dans l'ensemble, le deux tiers de cette baisse est attribuable à des facteurs mondiaux – dans la foulée d'une tendance à long terme au sein des autres économies avancées où la production, le commerce et les investissements mondiaux se déplacent vers les marchés émergents –, mais le reste, en revanche, est propre au Canada. Et nous en faisons les frais : l'affaiblissement de la compétitivité commerciale canadienne se traduit, dans la sphère de l'exportation, par des pertes potentielles de plus de 150 milliards de dollars par année*. Concrètement, cela veut dire que la croissance économique, les emplois et les multiples retombées que cette activité commerciale peut générer échappent au Canada.

Parce que la prospérité de notre pays dépend du commerce, il faut rapidement redresser la barre. C'est pourquoi rétablir le Canada à sa position de leader du commerce international est au cœur de notre vision et de notre stratégie pour 2030.

* Selon les estimations des Services économiques d'EDC

LE CHANGEMENT COMMENCE ICI : NOTRE STRATÉGIE 2030

Comment participerons-nous à la résolution du problème commercial du Canada?

La stratégie 2030 d'EDC encadrera nos objectifs, nos choix et nos actions pour les dix prochaines années en vue de générer des retombées à long terme pour le Canada. Centrée sur l'amélioration des résultats commerciaux du pays, elle vise une plus grande prospérité pour l'ensemble des Canadiens dans les années à venir.

Nous avons établi quatre priorités stratégiques au terme de nos analyses des tendances ainsi que de nos consultations auprès de parties prenantes internes et externes pour savoir comment EDC peut mieux servir les entreprises canadiennes et le Canada :



N° 1 Nous démarquer par nos valeurs



N° 2 Placer les besoins des clients avant tout



N° 3 Mettre l'accent sur les secteurs d'avenir



N° 4 Avoir de réelles retombées





NOUS DÉMARQUER PAR NOS VALEURS

EDC est une organisation reposant sur des valeurs définies, ce qui veut dire que nous nous démarquons par nos valeurs en les plaçant au cœur de tout ce que nous faisons; c'est ainsi qu'elles nous définissent, nous encadrent et nous aident à contribuer au bien commun.



Passion du client

Nous sommes guidés par notre objectif et avons à cœur la réussite de nos clients.



Inclusion

Nous savons que pour réussir, il faut s'entourer de personnes ayant des idées, des forces, des expériences culturelles et des champs d'intérêt variés.



Intégrité

Nous faisons ce qui est juste, même quand c'est difficile. Nous sommes honnêtes, ouverts, soucieux d'éthique, authentiques et équitables.



Bienveillance

Nous sommes soucieux d'autrui, de son bien-être et de son épanouissement, et ce, au-delà de nos intérêts commerciaux.



Durabilité

Nous intégrons la durabilité environnementale, sociale et économique dans toutes nos activités.

PLACER LES BESOINS DES CLIENTS AVANT TOUT

Les clients étant au cœur de notre stratégie, répondre à leurs besoins est notre plus grande priorité. Auparavant, nous concevions des solutions destinées à un large éventail d'entreprises. Nous changeons notre approche. Microentreprises, PME, grandes sociétés : toutes ont des besoins différents. C'est pourquoi nous allons concevoir des solutions adaptées à chaque segment. Désormais, nous élaborerons nos produits en fonction des besoins des entreprises canadiennes.



Nous allons délaissér l'orientation produits



pour nous concentrer sur les besoins des clients.



Micro/petites



Moyennes



Grandes

Nous adapterons nos gammes de produits et services aux besoins spécifiques des entreprises de chaque segment.

Nous mesurerons notre réussite



par rapport à celle de nos clients



et aux retombées sur le commerce canadien.





Segment des moyennes entreprises : chiffre d'affaires annuel de 10 M\$ à 300 M\$

Cibler les moyennes entreprises pour multiplier les retombées

Nous aiderons les entreprises de toutes tailles, mais nous mettrons l'accent sur les moyennes. Ce segment représente un potentiel inexploité de plus de 7,5 milliards de dollars par année, et ses retombées sur les résultats commerciaux du Canada sont démesurément grandes.



EDC se mettra au service des moyennes entreprises et les aidera à accélérer leur croissance en misant sur sa gamme de produits intégrée et son expertise des marchés internationaux.

Présentes dans des secteurs comme les technologies propres, la fabrication de pointe et les technologies de pointe, beaucoup d'entreprises canadiennes innovatrices et tournées vers l'avenir répondent aux besoins des secteurs traditionnels et émergents. Ces entreprises ont déjà montré leur potentiel. Nous voulons accélérer leur croissance de façon à propulser les secteurs au potentiel élevé afin d'affûter la compétitivité commerciale du Canada. Nous chercherons des moyennes entreprises prometteuses et mettrons à leur disposition tous les produits (existants et futurs) qu'il leur faut. Nous contribuerons ainsi à créer de nouveaux champions mondiaux qui rehausseront le dynamisme du commerce extérieur du Canada.

Nous voulons que ces entreprises sachent qu'elles peuvent communiquer rapidement avec EDC, qui les conseillera sur leur stratégie et les assistera dans leurs activités, quels que soient leurs besoins. Nous serons leur expert du risque international, et serons là pour elles quand elles décideront de saisir une occasion. La transformation de ces moyennes entreprises en piliers de l'économie canadienne aura un effet domino. Leur chaîne d'approvisionnement s'agrandira, ce qui ouvrira des possibilités à de plus petites entreprises canadiennes. Les moyennes entreprises attireront aussi des capitaux étrangers et contribueront au renforcement des grappes locales.

Enfin, nous allons nous assurer que toutes les entreprises que nous aidons dans ce segment intègrent à leur croissance le volet des facteurs environnementaux, sociaux et de gouvernance (ESG) afin qu'elles profitent dans un horizon à long terme d'une capacité concurrentielle accrue.



COMMENT EDC SOUTIENT LA RÉUSSITE DES MOYENNES ENTREPRISES À L'ÉTRANGER :

COOKE INC.

Cooke inc. est une entreprise familiale verticalement intégrée. Son siège social est situé à Saint John, et sa filiale Cooke Aquaculture, à Blacks Harbour, au Nouveau-Brunswick. Elle voit le jour en 1985 avec un seul élevage de saumons, à Kelly Cove, au Nouveau-Brunswick. À la fin des années 1990, l'entreprise, désormais de taille moyenne, décide de se lancer dans sa première acquisition à l'étranger. EDC contribue à l'opération grâce à son Assurance crédit de portefeuille. Peu de temps après, Cooke étend ses activités en Europe et dans d'autres régions de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale, avant de consolider ses activités au Nouveau-Brunswick et au Canada Atlantique moyennant de nombreuses acquisitions.

Aujourd'hui, Cooke inc. est un chef de file mondial des produits de la mer et exerce ses activités dans 10 pays; elle compte 26 installations de transformation et plus de 10 000 employés. Chaque année, elle livre un milliard de livres de produits frais de marque True North Seafood dans 67 pays et enregistre un chiffre d'affaires annuel s'élevant à 2,4 milliards de dollars.

L'entreprise familiale indépendante poursuit encore et toujours sa croissance. Mue par la volonté de créer une entreprise solide qui a à cœur ses employés et les collectivités côtières qui l'accueillent, Cooke Aquaculture s'est démarquée pendant 15 années consécutives comme l'une des sociétés les mieux gérées du Canada. Qui plus est, Cooke inc. s'est récemment classée parmi les 25 meilleurs fournisseurs de produits de la mer en Amérique du Nord sur le plan de la durabilité et de la conservation, et Cooke Aquaculture inc. s'est distinguée comme l'un des meilleurs employeurs du Canada Atlantique.

EDC, ne se limitant pas à soutenir le groupe Cooke dans son parcours d'exportation, a contribué à la croissance de l'entreprise d'autres façons : Programme de garanties d'exportations pour démarrer les activités de Cooke en Uruguay, financement dans le cadre d'un consortium international, financement direct des activités de l'entreprise en Écosse, et assurance comptes clients pour la presque totalité de ses ventes à l'exportation.

Voilà un parfait exemple du rôle de catalyseur qu'EDC peut jouer auprès des moyennes entreprises, notamment en aidant ces entreprises à fort potentiel à devenir des chefs de file mondiaux présents sur divers marchés. Nous avons aidé Cooke à un moment crucial de son expansion à l'étranger et ensuite soutenu sa croissance à long terme par d'autres programmes. Dans le cadre de notre nouvelle stratégie, nous visons à jouer le même rôle pour d'autres entreprises.

Cooke



Solutions numériques plus rapides pour les microentreprises et les petites entreprises

Les microentreprises et les petites entreprises nous ont demandé davantage de solutions numériques, qui soient plus rapides et plus efficaces. C'est donc là-dessus que nous mettrons la priorité pour ce segment. Nous aurons fortement recours aux partenariats et collaborerons avec les institutions financières et d'autres partenaires de l'écosystème pour aller à la rencontre de ces entreprises au lieu d'attendre qu'elles fassent par elles-mêmes le tri de nos services.



Segment des microentreprises et des petites entreprises : chiffre d'affaires annuel de

0 \$ à 10 M\$



QUAND EDC MET EN CONTACT LES PETITES ENTREPRISES EN PASSANT PAR DES PARTENAIRES :

SHOPIFY

Shopify est une entreprise de commerce électronique d'Ottawa. Elle offre la plus importante plateforme infonuagique de commerce électronique à canaux multiples conçue pour les petites et moyennes entreprises. L'apport d'EDC à ce champion canadien sur la scène mondiale est unique en son genre.

Dans le cadre de son programme d'avance de fonds, Shopify repère les marchands qui pourraient profiter d'une avance (et la rembourser). Parce que les marchands qui reçoivent des avances mènent l'ensemble de leurs affaires sur la plateforme, Shopify les connaît très bien. C'est ainsi que Shopify trouve rapidement et efficacement les entreprises admissibles à son programme d'avance de fonds.

EDC a fourni à Shopify une police d'assurance la protégeant contre les défauts de paiement de ses marchands. Jusqu'en 2020, la police ne couvrait que les avances consenties aux marchands des États-Unis.

Quand la COVID-19 a frappé en 2020 et qu'EDC s'est vu conférer des pouvoirs sur le marché canadien, nous avons commencé à protéger les avances de fonds consenties aux marchands canadiens, la grande majorité étant des microentreprises. Étant donné la multitude de marchands qui ont déjà profité de ce service, Shopify s'attend à ce que des milliers d'autres marchands canadiens en bénéficient également.

Soutien conçu pour les grandes entreprises

Pour les grandes entreprises, nous maintiendrons notre fonction de gestion des comptes, dont l'objectif est de bien comprendre les stratégies et les besoins des clients de ce segment. Nous leur offrirons des solutions pour alimenter leur croissance à l'étranger et diversifier leurs marchés. En outre, nous ferons de ces entreprises des partenaires stratégiques et chercherons des occasions d'aider leurs clients et leurs fournisseurs et de concevoir des solutions spéciales distinctes de celles des banques du pays. Nous les aiderons aussi à améliorer leurs capacités en matière de facteurs ESG pour assurer la pérennité de leur succès.



Segment des grandes entreprises :
chiffre d'affaires annuel de plus de 300 M\$

COMMENT EDC A CONTRIBUÉ À L'AMÉLIORATION DES PRATIQUES ESG :

GEOTAB — LES MARCHÉS MONDIAUX COMME CATALYSEUR D'INNOVATION

Les données étant devenues une monnaie d'échange des plus précieuses au 21^e siècle, avoir accès à l'un des plus vastes ensembles de données de diagnostic au monde est un véritable avantage concurrentiel. Ainsi, lorsque Geotab – l'une des figures de proue mondiales dans l'Internet des objets et la télématique des transports – a décidé d'élargir sa base de clients, EDC savait que la demande à l'étranger ne se ferait pas attendre.

Aujourd'hui, plus de 2,3 millions de véhicules dans plus de 100 pays sont équipés de la technologie de Geotab, qui traite chaque jour des milliards de points de données pour aider des entreprises, entre autres, à localiser leurs véhicules et à améliorer la sécurité de leurs chauffeurs. Résolument investie dans le progrès technologique et l'autonomisation des entreprises, Geotab propose des solutions de gestion de flottes aux sociétés les plus prestigieuses du classement Fortune 500, partout sur la planète.

Née autour d'une table à dîner à Oakville, en Ontario, il y a plus de 20 ans, Geotab est depuis devenue la première entreprise de télématique commerciale au monde. Au fil de sa croissance, EDC a su voir la valeur unique de sa technologie sur le marché et, par l'intermédiaire du programme du Commerce international, a facilité la mise en relation de Geotab avec d'importants acheteurs étrangers.

De ces rencontres a découlé un partenariat stratégique avec Vodafone Business en Europe, conclu en 2019. Ensemble, le tandem a lancé la plateforme **Vodafone Business Fleet** en France, en Allemagne, en Italie, au Portugal, en Espagne et au Royaume-Uni, où il a su profiter de l'engouement grandissant pour la mobilité partagée et créer une nouvelle source de revenus pour les gestionnaires de flottes désireux de louer leurs véhicules inutilisés.

Cette collaboration a ouvert de nouveaux débouchés pour les parcs de véhicules dans divers secteurs, comme celui de la construction, de la location de véhicules et de la gestion de la machinerie lourde.

« Geotab a sans conteste une proposition de valeur solide, une démarche axée sur le client et une solution qui, non seulement, se démarque complètement sur le marché, mais peut aussi s'adapter à différents environnements », souligne Vikas Arora, premier conseiller, Technologies de pointe du programme du Commerce international à EDC.

« Ce que l'entreprise cherchait, c'était un partenaire de commercialisation pour percer dans de nombreux autres pays, explique-t-il. Comme nous connaissions la personne à la tête du service consacré à l'Internet des objets à Vodafone, nous avons fait entrer Geotab dans la discussion, ce qui s'est conclu par la signature d'un contrat. Cette victoire, nous l'avons prise comme un vote de confiance : si cette multinationale était prête à collaborer avec Geotab, d'autres le seraient aussi. »

EDC a alors joué les entremetteuses entre Geotab et l'entreprise indienne spécialisée en infrastructure numérique Tata Communications, qui s'approvisionne depuis longtemps auprès d'exportateurs canadiens et avec qui EDC entretient une relation étroite dans le cadre du Programme de partenariats d'affaires mondiaux.

Pour l'instant, Geotab a ouvert un bureau à Singapour, d'où elle continuera à tisser des liens avec Tata. Parallèlement, elle prévoit suivre d'autres pistes en Asie et compte faire des marchés mondiaux un catalyseur d'innovation, tout en puisant dans la base de clients d'EDC, partout où cela sera possible.

METTRE L'ACCENT SUR LES SECTEURS D'AVENIR

Nous miserons sur les secteurs présentant le plus haut potentiel de croissance. Leur renforcement permettra au Canada d'assurer sa compétitivité commerciale à long terme.

Alignement sur les occasions de croissance internationales pour cibler les secteurs prioritaires pour la compétitivité future du commerce extérieur du Canada

-  **Agroalimentaire**
-  **Technologies propres**
-  **Fabrication de pointe**
-  **Industries numériques**
-  **Ressources de l'avenir**

Nous servons de notre expertise sectorielle et économique, et de celle de nos partenaires au sein du gouvernement du Canada, nous avons déterminé les quatre secteurs les plus porteurs à nos yeux : l'agroalimentaire, les technologies propres, la fabrication de pointe et le numérique. Dans la foulée, nous favoriserons les ressources de l'avenir, à savoir les technologies propres et de pointe conçues par le secteur des richesses naturelles du Canada, technologies très recherchées par les entreprises étrangères sur la route de la transition énergétique.

Nous allons travailler de concert avec les associations industrielles des secteurs prioritaires pour affirmer le leadership d'EDC tout en cherchant des occasions de collaboration avec les ministères du gouvernement du Canada, les sociétés d'État à vocation financière et d'autres membres de l'écosystème commercial.



L'EXEMPLE D'INKSMITH :

QUAND DIFFICULTÉ RIME AVEC POSSIBILITÉ

InkSmith, un fournisseur de technologies éducatives de Kitchener, a pris le taureau par les cornes durant la COVID-19 : non seulement l'entreprise a mis ses imprimantes 3D à l'œuvre pour produire des visières de protection pour les travailleurs de première ligne, mais elle a aussi créé une toute nouvelle entreprise pour répondre à la demande de masse pour sa gamme de produits réutilisables Canadian Shield. Ayant en main un contrat d'approvisionnement avec le gouvernement fédéral pour dix millions d'écrans faciaux dans trois mois et un prêt de RBC garanti par EDC, InkSmith a récemment engagé près de 250 personnes de sa région et déplacé ses activités dans une nouvelle usine de 4 650 m². Lisez la version intégrale de ce portrait sur edc.ca.



L'EXEMPLE DE FODY FOODS :

REDONNER LA JOIE DE SAVOURER DE BONS PLATS

Fody Foods Co., entreprise de Montréal, est à l'avant-garde du vigoureux secteur alimentaire. Elle offre des produits alimentaires faibles en FODMAP et doux pour la digestion conçus pour redonner l'appétit à plus de 45 millions de Nord-Américains qui souffrent de troubles digestifs comme le syndrome du côlon irritable. Fody a aussi été l'une des premières entreprises à profiter du Programme d'investissement de contrepartie d'EDC, qui visait à accélérer les plans d'apport de capitaux aux PME canadiennes durant la pandémie de COVID-19. Notre objectif : aider Fody à élargir sa gamme de produits et dynamiser ses ventes en ligne et en magasin pour améliorer la qualité de vie d'un plus grand nombre de personnes.

AVOIR DE RÉELLES RETOMBÉES

Nous ne nions pas l'importance d'élargir notre clientèle, mais ce qui compte le plus, ce sont les retombées de nos activités pour les clients et le Canada. Avons-nous aidé les clients à faire croître leurs revenus commerciaux ou soutenu plus de PME détenues par des membres des minorités visibles ou de groupes sous-représentés? Avons-nous contribué à la création d'emplois pour les Canadiens ou facilité la transition vers une économie sobre en carbone?

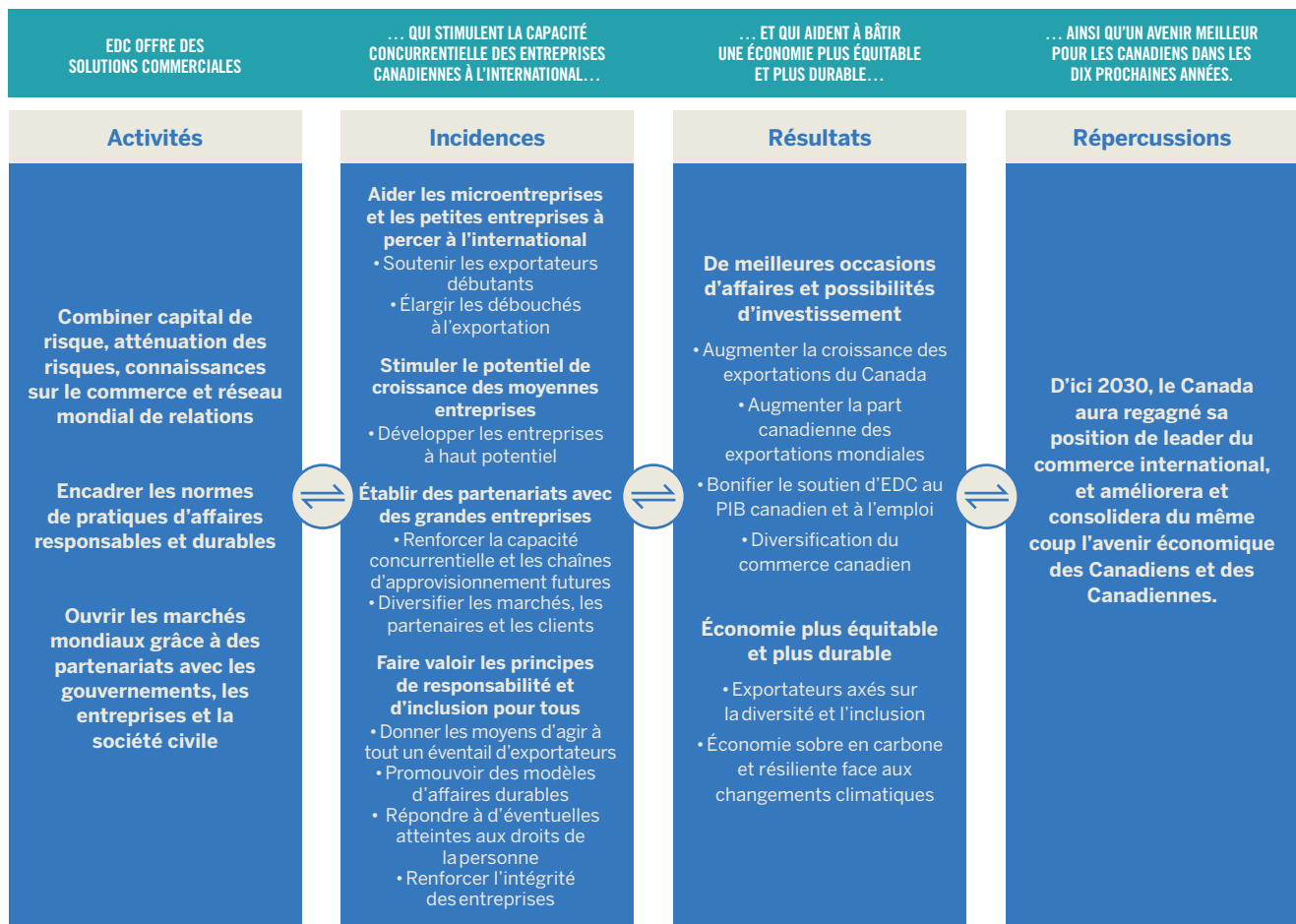
Pour suivre les retombées de nos activités pour le Canada et en rendre compte, nous ajouterons à nos indicateurs courants d'importants indicateurs de réussite axés sur notre apport aux réussites de nos clients et au commerce canadien. Voici quelques exemples :

Critères de mesure de l'apport d'EDC à la réussite des clients :

- Hausse des revenus commerciaux des entreprises canadiennes
- Diversification commerciale des entreprises canadiennes
- Création de modèles d'affaires écologique
- Hausse du nombre d'exportateurs servis misant sur l'inclusivité et la diversité

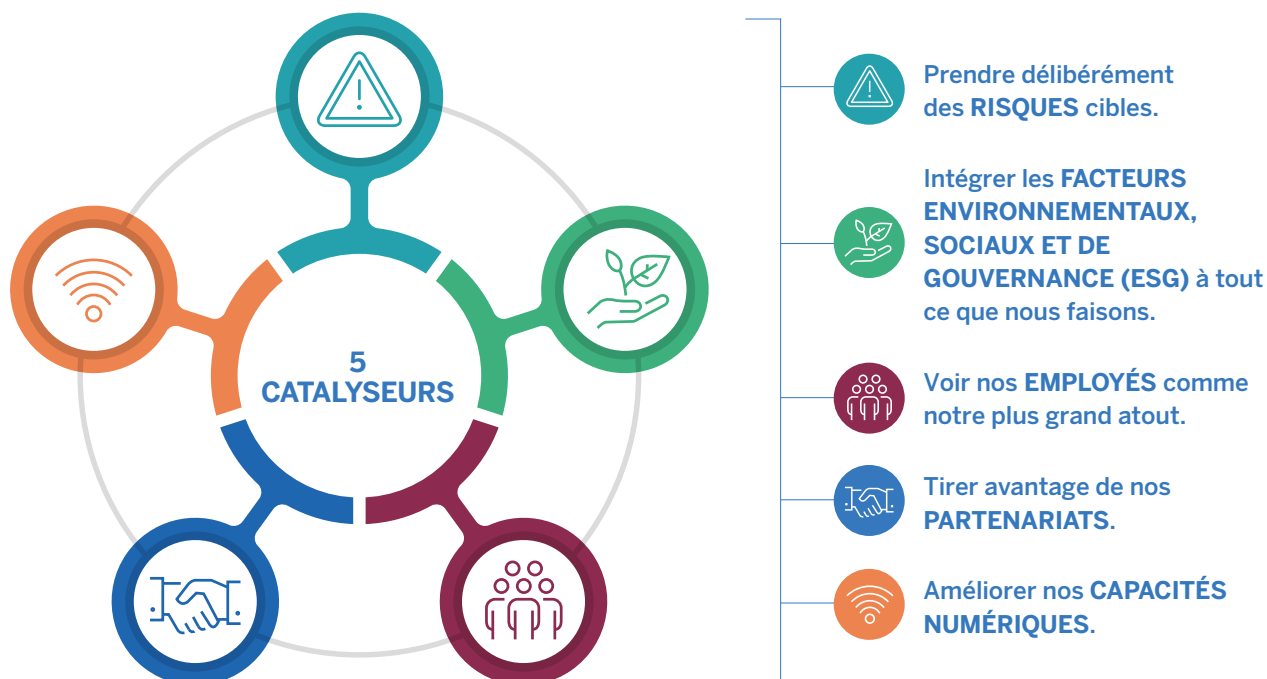
Critères de mesure des retombées d'EDC pour le Canada :

- Augmentation de la croissance des exportations du Canada
- Augmentation de la part canadienne des exportations mondiales
- Augmentation du soutien d'EDC au PIB canadien et à l'emploi
- Diversification du commerce canadien
- Économie sobre en carbone et résiliente face aux changements climatiques
- Hausse du nombre d'exportateurs misant sur l'inclusivité et la diversité au Canada



CATALYSEURS

Grâce à nos employés, à nos partenaires et à notre appétit pour le risque, nous pouvons établir des objectifs audacieux et incarner les progrès que nous visons. C'est ce qui nous distingue et assure notre réussite.



Employés

La réussite de notre stratégie repose sur la passion et le dévouement de nos employés. La diversité de nos cultures, de nos parcours, de nos talents et de nos points de vue est notre source de motivation. Grâce à nos stratégies experts et innovateurs, nous offrons des solutions personnalisées aux entreprises canadiennes. Nous sommes à la recherche du prochain grand rêve d'entreprise canadien pour en faire une réalité. Cet aspect se fonde sur l'inclusion, la diversité et l'équité – éléments essentiels à la constitution des effectifs du futur.

Partenariats

Préparer les prochains champions mondiaux du Canada ne se fera pas tout seul. Pour que la stratégie d'EDC réussisse, nous devons travailler de concert avec l'ensemble de l'écosystème de nos partenaires – gouvernement, entreprises et société civile – pour un commerce canadien axé sur la durabilité et l'inclusion. Nous travaillerons très étroitement avec notre actionnaire, le gouvernement du Canada, qui s'est donné pour objectif ambitieux d'accroître le volume d'exportations canadiennes de 50 % d'ici 2025. Nous élargirons également nos partenariats avec les sociétés d'État à vocation financière et autres entités fédérales de notre « Équipe Canada », notamment la Banque de développement du Canada (BDC), Financement agricole Canada (FAC) et des ministères fédéraux. C'est ainsi que l'Équipe Canada outille les entreprises canadiennes pour conquérir le monde.



Risques

Pour la suite, il nous faudra faire preuve de plus de souplesse au chapitre du risque sur certains aspects, par exemple : accepter plus de risques pour aider les entreprises à améliorer leurs capacités dans le volet ESG ou percer des marchés qu'elles n'envisageaient pas, ou pour investir davantage dans l'avenir à long terme de moyennes entreprises pour les aider à s'imposer comme prochains champions mondiaux du Canada. À mesure que nous élaborons de nouvelles solutions, nous entendons étudier notre approche du risque pour la rajuster prudemment en vue de favoriser la réussite de nos clients sans toutefois compromettre nos principes ESG.

Principes environnementaux, sociaux et de gouvernance

Nous sommes fondamentalement convaincus que de bonnes pratiques commerciales peuvent contribuer à rendre le Canada et le monde meilleurs. EDC placera de saines pratiques environnementales, sociales et de gouvernance (ESG) au cœur de ses décisions d'affaires. Non seulement ces pratiques dicteront notre activité, mais elles feront aussi partie de notre proposition de valeur à nos clients de tous les segments et de tous les secteurs. Elles sont cruciales à la pérennité d'EDC et à la viabilité économique du Canada à long terme. Les facteurs ESG sont les trois principaux éléments qui déterminent l'incidence environnementale et sociale d'EDC.

Capacités numériques

Les attentes de nos clients évoluant rapidement, il nous faut développer nos technologies pour répondre à leurs besoins et les aider à croître et à réussir. EDC investira dans les technologies et capacités numériques qui soutiendront notre réalignement stratégique pour les dix prochaines années. L'optimisation des technologies et capacités numériques améliorera l'efficacité des employés d'EDC et de ce fait l'expérience client.

À PROPOS D'EDC

QUI NOUS SOMMES

Exportation et développement Canada (EDC) est une société d'État qui aide les entreprises canadiennes de toutes tailles à réussir à l'étranger.

Nous sommes l'organisme de crédit à l'exportation du Canada et faisons partie du portefeuille du commerce international du gouvernement du Canada. Depuis 1944, nous travaillons main dans la main avec les entreprises canadiennes pour les aider à percer, croître et réussir à l'étranger, ce qui contribue à la création d'emploi au pays et à la prospérité des Canadiens. En 2019, les exportations, les investissements directs à l'étranger et les transactions sur le marché intérieur facilités par EDC ont généré environ 64 milliards de dollars du produit intérieur brut (PIB) canadien et plus de 510 000 emplois.



À PROPOS D'EDC

Voici un élément distinctif d'EDC : notre capacité à aider les entreprises canadiennes à comprendre, à gérer et à assumer les risques pour se développer. En tant qu'experts du risque international, nous leur offrons les outils dont elles ont besoin pour prospérer en toute confiance, du pêcheur vendant du poisson salé aux artistes redéfinissant l'avenir des arts du cirque, en passant par les innovateurs qui optimisent le rendement des cultures agricoles ou réduisent les émissions de carbone grâce à des solutions issues des technologies propres.

Dans la conduite de ses affaires, EDC souscrit aux principes de la durabilité, de la responsabilité et de l'inclusion, tout en veillant à ce que le commerce soit au service de la société et de notre planète.

Voici certaines de nos solutions :

Capital – Accès à des fonds de roulement et à du financement

Réduction du risque – Assurance qui diminue le risque pour les entreprises canadiennes à l'extérieur du pays

Savoir commercial – Expertise permettant à nos clients de prendre des décisions éclairées

Relations internationales – Relations qui font le pont entre les entreprises canadiennes et les entreprises étrangères pour favoriser leur croissance respective

En tant que société ayant des bureaux partout au Canada et plusieurs représentations à l'étranger, nous restons proches des entreprises canadiennes que nous soutenons et des acheteurs sur les marchés mondiaux qui offrent d'excellentes possibilités aux exportateurs canadiens. Pour fournir un soutien et un accompagnement adapté aux entreprises à forte croissance de tous les secteurs, nous avons une équipe de gestionnaires de comptes qui travaillent exclusivement avec ce segment.



MANDAT ÉLARGI PENDANT LA PANDÉMIE DE COVID-19

Vu les perturbations économiques et commerciales causées par la COVID-19 en 2020, le gouvernement du Canada a temporairement élargi le mandat d'EDC pour qu'elle puisse aider plus d'entreprises canadiennes en ces temps difficiles, qu'elles exportent ou non.

Ce mandat élargi nous permet de fournir des liquidités d'urgence aux microentreprises et PME actives sur le marché intérieur par l'intermédiaire de notre gamme habituelle de produits et de nouveaux programmes.

Nous travaillons auprès de partenaires fédéraux, comme BDC, et d'institutions financières et de compagnies d'assurance canadiennes pour aider les entreprises et l'économie du pays à traverser la tempête. Nous cherchons à agir rapidement et efficacement pour aider le plus grand nombre d'entreprises canadiennes, quels que soient leurs marchés, leur taille ou leur secteur d'activité.

Si notre stratégie 2030 met l'accent sur la croissance du commerce au cours des dix prochaines années, notre mandat sur le marché intérieur est tout aussi important à court terme.

OBJECTIF, MISSION, VISION ET VALEURS

La *Loi sur le développement des exportations* du Canada définit le mandat d'EDC, qui est de soutenir et de développer le commerce extérieur du Canada ainsi que la capacité du pays d'y participer et de profiter des débouchés offerts sur le marché international.

Notre objectif, notre mission, notre vision et nos valeurs concrétisent notre mandat et décrivent non seulement ce que nous faisons en tant qu'organisation, mais aussi pourquoi nous le faisons, le cadre de notre action et ce que nous voulons accomplir.

Notre objectif

Bâtir un Canada et un monde meilleurs grâce au commerce.

Notre mission

Nous utilisons notre savoir commercial et nos solutions financières uniques pour soutenir et développer le commerce durable entre le Canada et le reste du monde ainsi que la capacité concurrentielle du pays sur le marché international.

Notre vision

D'ici 2030, le Canada regagnera sa position de leader du commerce international, et améliorera et consolidera du même coup l'avenir économique des Canadiens et des Canadiennes.

Nos valeurs



Passion du client



Intégrité



Durabilité



Bienveillance



Inclusion





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, 2021.
Tous droits réservés.