



CANADIAN BLACK
FARMERS ASSOCIATION

CULTURELLEMENT PRÉFÉRÉES

VENTES ET DISTRIBUTION

Un guide pratique pour aider les agriculteurs noirs, africains et caribéens à commercialiser leurs cultures traditionnelles au sein de l'industrie agricole canadienne. Créé par l'Association des agriculteurs noirs du Canada.

Contactez-nous à: <https://canadianblackfarmers.ca> ou info@canadianblackfarmers.ca

Avec le soutien de :



Farm Credit Canada

Canada 

AVIS IMPORTANT

Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite ou transmise sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, ni stockée dans une base de données et un système de récupération, sans l'autorisation écrite préalable de l'Association canadienne des agriculteurs noirs.

Droits d'auteur © Association des agriculteurs noirs du Canada 2026. Tous droits réservés.

CONDITIONS GÉNÉRALES

Les présentes conditions générales (« Conditions générales ») régissent l'utilisation du présent guide de ressources (« Guide ») élaboré par l'Association des agriculteurs noirs du Canada. Ce Guide est la propriété de l'Association des agriculteurs noirs du Canada et est exploité par celle-ci. En utilisant ce Guide, vous reconnaissez avoir lu et compris les présentes Conditions générales et vous vous engagez à les respecter en tout temps.

LES PRÉSENTES CONDITIONS GÉNÉRALES COMPRENNENT UNE CLAUSE DE RÈGLEMENT DES LITIGES QUI AFFECTE VOS DROITS QUANT À LA MANIÈRE DE RÉSOUDRE LES LITIGES. VEUILLEZ LA LIRE ATTENTIVEMENT.

Propriété intellectuelle

Tout le contenu publié et mis à disposition dans notre Guide est la propriété de l'Association des agriculteurs noirs du Canada et des créateurs du Guide. Cela comprend, sans toutefois s'y limiter, les images, les textes, les logos, les documents, les fichiers téléchargeables et tout élément contribuant à la composition de notre Guide.

Utilisation acceptable

En tant qu'utilisateur de notre Guide, vous vous engagez à l'utiliser conformément à la loi, à ne pas l'utiliser à des fins illégales et à ne pas :

- Harceler ou maltraiter les autres utilisateurs de notre Guide ;
- Porter atteinte aux droits des autres utilisateurs de notre Guide ;
- Violier les droits de propriété intellectuelle du Guide ;
- Pirater le compte d'un autre utilisateur du Guide ;
- Agir de manière frauduleuse ; ou

Si nous estimons que vous utilisez notre Guide de manière illégale ou d'une manière qui enfreint les présentes Conditions générales, nous nous réservons le droit d'entreprendre toute action en justice nécessaire pour vous empêcher d'accéder à notre Guide.

Limitation de responsabilité

L'Association canadienne des agriculteurs noirs et ses administrateurs, dirigeants, mandataires, employés, filiales et sociétés affiliées ne seront pas responsables des actions, réclamations, pertes, dommages, responsabilités et dépenses, y compris les frais juridiques, découlant de votre utilisation du Guide.

Indemnisation

Sauf disposition légale contraire, en utilisant ce Guide, vous indemnisez et dégagez de toute responsabilité l'Association canadienne des agriculteurs noirs et ses administrateurs, dirigeants, mandataires, employés, filiales et sociétés affiliées pour toute action, réclamation, perte, dommage, responsabilité et dépense, y compris les frais juridiques, découlant de votre utilisation du Guide ou de votre violation des présentes Conditions générales.

Droit applicable

Les présentes Conditions générales sont régies par les lois de la province de la Colombie-Britannique.

Règlement des différends

Sous réserve des exceptions prévues aux présentes Conditions générales, si vous et l'Association canadienne des agriculteurs noirs ne parvenez pas à régler un différend à l'amiable, vous et l'Association convenez de soumettre le problème à un médiateur.

Divisibilité

Si l'une quelconque des dispositions des présentes Conditions générales est jugée incompatible ou invalide en vertu des lois applicables, cette disposition sera réputée nulle et supprimée des présentes Conditions générales. La suppression de ces dispositions n'affectera pas la validité des autres dispositions.

Coordonnées

Pour toute question ou préoccupation, veuillez nous contacter. Nos coordonnées sont les suivantes :

Tel: **(778) 552-8238** or Email: **info@canadianblackfarmers.ca**.



BIENVENUE	02
TABLE DES MATIÈRESINTRODUCTION	03
SÉLECTION DES CULTURES	04
CONTRÔLE DE QUALITÉ	05
MANUTENTION APRÈS RÉCOLTE	06
CONDITIONNEMENT	06
STRATÉGIES DE TARIFICATION	07
TRANSPORT ET LOGISTIQUE	08
MARKETING ET VENTES	09
CONFORMITÉ RÉGLEMENTAIRE	10
TENUE DES REGISTRES	11
EXAMEN ET ÉVALUATION	12
DISTRIBUTION LOCALE ET NATIONALE	12
OUTILS, ÉQUIPEMENTS ET LOGISTIQUE	13
PRODUITS À VALEUR AJOUTÉE	14
MARCHÉS DE PRODUCTEURS	16
MODÈLES COOPÉRATIFS ET INFRASTRUCTURE	17
COMMERCE ÉLECTRONIQUE	21
IMAGE DE MARQUE CULTURELLE	22
FINANCEMENT ET SOUTIEN	23
CONCLUSION	24
	29



Introduction

Pour les agriculteurs noirs, africains et caribéens (BAAC) du Canada, la culture de produits ayant une signification culturelle est une voie vers la souveraineté alimentaire, le bien-être communautaire et l'autonomisation économique. Ce guide accompagne les agriculteurs au-delà de la production, en les aidant à comprendre la manutention après récolte, la tarification, l'emballage, la réglementation, la logistique, les circuits de distribution et la valorisation de leur culture.

L'objectif est simple :

Vous aider à bâtir des entreprises rentables, durables et ancrées dans leur culture, qui permettent aux communautés de la diaspora de renouer avec des aliments familiaux.

Ce guide comprend des sections détaillées sur :

1. Sélection des cultures
2. Contrôle de la qualité
3. Manutention après récolte
4. Emballage
5. Stratégies de prix
6. Transport et logistique
7. Marketing et ventes
8. Conformité réglementaire (nationale et provinciale)
9. Tenue de registres
10. Examen et évaluation
11. Canaux de distribution locaux et nationaux
12. Outils, équipement et partenaires logistiques
13. Produits à valeur ajoutée
14. Marchés de producteurs partout au Canada
15. Modèles coopératifs et infrastructures partagées
16. Commerce électronique et plateformes de vente en ligne
17. Image de marque culturelle et narration
18. Programmes de financement et de soutien (programmes destinés aux Noirs et programmes agricoles)





1. Sélection des cultures

SÉLECTIONNER LES CULTURES PRÉFÉRÉES PAR LA CULTURE LOCALE QUI CORRESPONDENT À LA FOIS À LA DEMANDE DE LA COMMUNAUTÉ ET AUX CONDITIONS DE CULTURE CANADIENNES.

Les cultures populaires comprennent :

- Gombo
- Callaloo / Amarante africaine
- Piments Scotch Bonnet et piments africains
- Aubergine africaine
- Feuille amère
- Feuilles de jute
- Melon Egusi
- Feuilles de patate douce
- Aubergines africaines

Comment choisir efficacement ses cultures :

- Impliquez votre communauté par le biais de conversations informelles, de groupes de discussion, d'églises et de centres culturels.
- Discutez avec les restaurateurs et les épiciers pour connaître les produits très demandés, souvent importés.
- Essayez de nouvelles cultures sur de petites parcelles ou sous serres.
- Évaluez l'accès aux semences auprès de fournisseurs internationaux, de magasins africains/ caribéens ou d'échanges communautaires.
- Suivez l'adaptabilité climatique : privilégiez les cultures à cycle court ou les variétés adaptées aux serres.

”

La rotation des cultures et l'utilisation de méthodes traditionnelles de cultures intercalaires améliorent la santé des sols et s'inscrivent dans les pratiques agricoles ancestrales.



2. Contrôle de la qualité

UN SYSTÈME DE QUALITÉ RIGoureux ET CONSTANT INSTAURE LA CONFIANCE AVEC LES ACHETEURS ET GARANTIT QUE VOS PRODUITS RÉPONDENT À LEURS ATTENTES.

Les indicateurs de qualité comprennent :

- Fraîcheur
- Couleur et forme
- Mature
- Absence de parasites, de moisissures ou de pourriture
- Uniformité pour les acheteurs au détail

Meilleures pratiques :

- Récoltez à pleine maturité pour une saveur optimale et une meilleure conservation.
- Formez le personnel aux protocoles d'hygiène et de contrôle.
- Utilisez des outils et des contenants adaptés au contact alimentaire.
- Classez les produits (première qualité, standard, second choix).
- Transformez les produits imparfaits en produits à valeur ajoutée comme des sauces ou des légumes surgelés.

Une qualité constante réduit les retours, protège les relations avec les acheteurs et renforce votre réputation professionnelle.

3. Manutention après récolte

UNE BONNE MANIPULATION APRÈS RÉCOLTE PRÉSERVE LA FRAÎCHEUR, PRÉVIENT LA DÉTÉRIORATION ET AUGMENTE LA VALEUR MARCHANDE.



Étapes clés :

- ▶ **Conserver la tige**
Lors de la récolte des légumes à tige (tomates, poivrons), conservez-la pour prolonger leur durée de conservation.
- ▶ **Éliminer rapidement la chaleur du champ**
Utilisez des abris pendant la récolte et conservez-les au frais (ventilateurs, blocs réfrigérants, réfrigération).
- ▶ **Nettoyer délicatement**
Rincez les produits à l'eau potable à basse pression. Évitez de frotter les légumes-feuilles fragiles.
- ▶ **Utiliser des contenants alimentaires**
Les caisses ou bacs ventilés réduisent l'accumulation d'humidité.
- ▶ **Désinfecter les outils et les surfaces**
Nettoyez les couteaux, les bacs, les tables et les zones de stockage avant et après utilisation.
- ▶ **Limiter la manipulation**
Moins de manipulations = moins de risques de contusions et une durée de conservation plus longue.
- ▶ **Entrepôt frigorifique**
Utilisez des chambres froides, des glacières portables ou des installations d'entreposage frigorifique partagées.

Élaborer des procédures opérationnelles normalisées (**PON**) écrites pour la récolte, le lavage et l'emballage afin de se conformer aux normes de sécurité alimentaire et aux exigences de l'ACIA.

4. Emballage



L'EMBALLAGE GARANTIT LA FRAÎCHEUR, COMMUNIQUE VOTRE MARQUE ET RESPECTE LES NORMES D'ÉTIQUETAGE CANADIENNES.

Types d'emballage recommandés :

- Barquettes perforées
- Sacs à provisions en filet
- Films d'emballage compostables
- Plastiques respirants pour le contact alimentaire
- Scellés de sécurité

Éléments essentiels d'étiquetage :

- Nom commun (anglais et français)
- Poids net
- Nom et adresse de l'exploitation
- Numéro de lot ou code de lot
- Date d'emballage
- Pays d'origine

”

Conseil en matière de stratégie de marque : Utilisez des motifs culturels, des polices afrocentriques ou des récits sur les étiquettes pour une reconnaissance immédiate.

Fournisseurs canadiens :

- FoodPak (BC)
- Canpaco (ON)
- Duropac (QC)
- Eco Guardian (national)





5. Stratégies de tarification

VOS PRIX DOIVENT COUVRIR LES COÛTS ET REFLÉTER LA VALEUR CULTURELLE DE VOS PRODUITS.

▶ Étape 1 : Calculer le coût réel de production

Inclure::

- Semences
- Intrants pour le sol
- Main-d'œuvre
- Emballage
- Transport
- Stockage
- Frais de marché

▶ Étape 2 : Choisir un modèle de tarification

▶ Tarification au prix de revient majoré

Prix = Coût de production + Marge bénéficiaire

▶ Tarification basée sur la valeur

Les cultures à plus forte valeur culturelle peuvent se vendre à des prix plus élevés.

▶ Étape 3 : Créer des niveaux de tarification

- Vente en gros
- Vente au détail
- Abonnements aux paniers de légumes bio
- Restaurants
- Acheteurs institutionnels

Exemple de calcul :

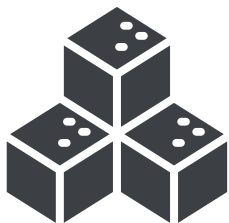
Article	Coût de production	Profit	Prix en détail	Prix de gros
1 lb okra	\$2.50	\$1.00	\$3.50/lb	\$2.80/lb

”

La transparence des prix instaure la confiance avec les clients et les partenaires.

6. Transport et logistique

UNE LOGISTIQUE EFFICACE GARANTIT LA FRAÎCHEUR DES PRODUITS DE LA FERME À L'ACHETEUR.



► Gestion de la chaîne du froid

Température idéale : 0 à 4 °C pour la plupart des légumes-feuilles.

Utiliser:

- Bacs isothermes
- Fourgonnettes frigorifiques (location ou partage)
- Paniers réfrigérés et sacs isothermes

► Techniques de livraison

- Établissez des jours de livraison réguliers
- Utilisez des outils de planification d'itinéraires GPS
- Suivez les livraisons grâce aux factures, reçus et rapports.

La livraison partagée avec d'autres petits agriculteurs permet de réduire les coûts et d'accroître l'efficacité. Veillez à ce que votre processus de livraison respecte les protocoles de sécurité alimentaire et soit conforme à la norme HACCP, notamment lorsque vous travaillez avec des acheteurs professionnels.
<https://www.foodsafety.ca/haccp-programs/what-is-haccp>





7. Marketing et ventes

UNE STRATÉGIE DE VENTE EFFICACE MET EN VALEUR VOTRE FERME, VOTRE HISTOIRE ET VOS PRODUITS.

▢ Canaux de vente

Vente directe au consommateur

- Marchés de producteurs
- Événements communautaires
- Marchés éphémères
- Programmes d'AMAP (Association pour le Maintien d'une Agriculture Paysanne)
- Listes de précommandes WhatsApp ou communautaires

Partenariats commerciaux

- Approchez les épiceries afro-caribéennes et multiculturelles avec :
- Des échantillons
- Des emballages prêts à la vente
- Des affiches publicitaires ou des fiches recettes

Restaurants et services de restauration

- Ciblez les établissements appartenant à des Noirs et multiculturels. Offrez des coffrets d'échantillons.

Ventes en ligne

- Plateformes :
 - » Shopify
 - » Local Line
 - » Square
 - » Boutiques Instagram
 - » Facebook Marketplace

Conseils en matière de stratégie de marque culturelle

- Mettez en valeur les cultures patrimoniales et le savoir-faire ancestral
- Racontez l'histoire de votre ferme
- Partagez des instructions de cuisine, des recettes et des vidéos
- Utilisez des codes QR renvoyant vers les biographies des agriculteurs ou des conseils de préparation

”

Le storytelling authentique renforce la fidélité des clients et l'éducation culturelle.



”

Rester informé et conforme à la réglementation garantit non seulement la sécurité de vos produits, mais renforce également la confiance des consommateurs et ouvre la voie à de nouveaux marchés.



Visitez le site Web de l'ACIA à l'adresse suivante :

<https://inspection.canada.ca/en>

8. Conformité réglementaire (nat. et prov.)

IL EST ESSENTIEL POUR LES AGRICULTEURS NOIRS QUI CULTIVENT DES PRODUITS AYANT UNE GRANDE IMPORTANCE CULTURELLE DE BIEN COMPRENDRE LE SYSTÈME DE RÉGLEMENTATION ET DE SALUBRITÉ ALIMENTAIRE DU CANADA. LA CONFORMITÉ À LA RÉGLEMENTATION GARANTIT L'INTÉGRITÉ DES PRODUITS, LA SÉCURITÉ DES CONSOMMATEURS ET L'ACCÈS À DES MARCHÉS PLUS VASTES.

► Réglementations fédérales :

- **Loi sur la salubrité des aliments au Canada (LSAC) et Règlement sur la salubrité des aliments au Canada (RSAC) :** Ces textes régissent la salubrité des aliments, les licences, la traçabilité et l'étiquetage dans le cadre du commerce interprovincial et des exportations.
- **Loi sur les aliments et drogues (LAD) et Règlement sur les aliments et drogues (RAD) :** Ces textes encadrent les normes de salubrité des aliments, notamment les additifs autorisés et l'étiquetage nutritionnel.

► Autorisations et contrôles préventifs :

- **Autorisations :** Si vous importez, exportez ou vendez des aliments d'une province à l'autre, vous devez obtenir une licence de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA).
- **Plan de contrôle préventif (PCP) :** L'élaboration d'un PCP est obligatoire pour la plupart des entreprises alimentaires. Ce plan décrit comment identifier et gérer les risques liés à la salubrité des aliments.

► Exigences de traçabilité :

Les systèmes de traçabilité doivent assurer le suivi :

- **Un pas en avant :** Sachez à qui vous avez vendu votre produit.
- **Un pas en arrière :** Sachez d'où proviennent vos matières premières.

Conservez les dossiers pendant au moins deux ans afin de faciliter les rappels de produits si nécessaire.

► Exigences en matière d'étiquetage :

Pour les fruits et légumes frais :

- **Nom courant :** Indiquez clairement le nom du produit (p. ex. « Feuilles de callaloo »).
- **Quantité nette :** Indiquez le poids ou le volume en unités métriques.
- **Nom et adresse :** Indiquez le nom et le siège social de l'entreprise. Pays d'origine : Indiquez le lieu de production du produit. (<https://inspection.canada.ca/fr/étiquettes-alimentaires/étiquetage/industrie/fruits-frais-légumes>)
- **Étiquetage bilingue :** Les renseignements obligatoires doivent être en français et en anglais. (<https://inspection.canada.ca/fr/étiquettes-alimentaires/étiquetage/industrie/étiquetage-alimentaire-bilingue>)

► Réglementations provinciales :

En plus des lois fédérales, les provinces ont des règlements spécifiques :

- **Colombie-Britannique :** <https://www2.gov.bc.ca/gov/content/industry/agriculture-seafood/food-safety>
- **Ontario :** <https://www.omafr.gov.on.ca/english/food/index.html>
- **Québec :** <https://www.mapaq.gouv.qc.ca/fr/Productions/md/alimentation/>
- **Alberta :** <https://www.alberta.ca/food-safety.aspx>

► Ressources pour la conformité :

- **Outil de recherche de directives de l'ACIA :** <https://inspection.canada.ca/en/food-safety-industry>
- **Outil d'étiquetage industriel :** <https://inspection.canada.ca/en/food-labels/labelling/industry/requirements-checklist>



9. Tenue des registres

DES REGISTRES PRÉCIS RENFORCENT VOTRE ENTREPRISE ET AUGMENTENT VOS CHANCES D'OBTENIR DES SUBVENTIONS.

► **Piste:**

- Dates de semis, intrants, rendements
- Listes clients
- Factures et ventes
- Inventaire
- Registres de sécurité alimentaire
- Formation du personnel
- Demandes de financement

► **Utiliser:**

- QuickBooks
- Excel
- AgExpert
- Google Drive ou stockage cloud

10. Examen et évaluation

L'ÉVALUATION CONTINUE PERMET AUX AGRICULTEURS DE PRENDRE DES DÉCISIONS ÉCLAIRÉES, D'AMÉLIORER LEURS PRATIQUES ET D'OPTIMISER LEUR IMPACT. EN ANALYSANT LES DONNÉES ET LES RETOURS DE LA COMMUNAUTÉ, LES AGRICULTEURS NOIRS PEUVENT AFFINER LEURS PLANS DE CULTURE, LEURS PRIX, LEURS STRATÉGIES DE DISTRIBUTION ET LEUR SERVICE À LA CLIENTÈLE.

► **Éléments à examiner :**

- **Tendances des ventes :** Suivez les meilleures ventes par mois, marché ou point de vente.
- **Avis clients :** Recueillez les avis des membres de l'AMAP, des détaillants et des clients des marchés sur la qualité, la disponibilité et les préférences des produits.
- **Dépenses vs recettes :** Analysez les marges bénéficiaires et identifiez les pistes d'économies.
- **Performance de la production :** Évaluez le rendement au mètre carré, les pourcentages de pertes de récoltes et l'impact des conditions météorologiques.
- **Performance des partenaires :** Évaluez les relations avec les épiceries et les distributeurs, les délais de paiement et les taux de réussite des livraisons.

► **Outils d'évaluation :**

- Tableurs, applications de gestion agricole (AgExpert, Tend), enquêtes (Google Forms) et rapports financiers de fin d'année.
- Analyse SWOT : identifier les forces, les faiblesses, les opportunités et les menaces.

► **Quand réviser :**

- Mensuellement (mini-points de contrôle)
- Saisonnièrement (après les principales récoltes ou les cycles de marché)
- Annuellement (planification stratégique et rapports sur les subventions)

”

Utilisez ces données pour ajuster vos calendriers de plantation, réduire ou développer certaines cultures, renégocier vos contrats ou revoir votre stratégie de relation client. Un examen approfondi est essentiel à l'amélioration continue et à la pérennité de votre activité.

11. Canaux de distribution locaux et nationaux

DÉVELOPPER VOTRE RÉSEAU DE DISTRIBUTION EST ESSENTIEL POUR ATTEINDRE DE NOUVEAUX CLIENTS ET GARANTIR LA DISPONIBILITÉ DE VOS CULTURES ADAPTÉES AUX SPÉCIFICITÉS CULTURELLES DANS LES COMMUNAUTÉS DE TOUT LE CANADA.



Options de distribution :

- **Épiceries afro-caribéennes indépendantes** : Établissez des relations d'approvisionnement avec de petites épiceries desservant les communautés de la diaspora. Ces commerces sont souvent disposés à proposer des produits frais, locaux et adaptés aux spécificités culturelles.
- **Marchés de producteurs et AMAP** : Proposez la vente directe aux consommateurs par abonnement ou retrait sur place.
- **Restaurants et traiteurs** : Privilégiez les entreprises alimentaires multiculturelles et appartenant à des personnes noires qui mettent l'accent sur l'authenticité et la fraîcheur. Proposez des coffrets découverte ou des commandes personnalisées.
- **Vente en ligne et via applications** : De nouvelles applications de vente directe du producteur au consommateur sont en cours de développement. Restez informé(e) en contactant d'autres agriculteurs et distributeurs locaux pour accéder à des applications de vente et de distribution destinées aux produits alimentaires et aux entreprises agroalimentaires. Par exemple, Afrikdish.

Grandes chaînes nationales :

- Loblaw's, Metro, Sobeys, Walmart, Costco
- Save-On-Foods, Fresh St. Market, Safeway
- Food Basics, Longo's, No Frills
- IGA, Super C, Marché Bonichoix
- Atlantic Superstore





12. Partenaires en outils, équipements et logistique

LA VENTE ET LA DISTRIBUTION EFFICACES DE CULTURES ADAPTÉES AUX SPÉCIFICITÉS CULTURELLES NÉCESSITENT DES OUTILS, DES INFRASTRUCTURES ET DES PRESTATAIRES DE SERVICES ADÉQUATS. INVESTIR DANS L'ÉQUIPEMENT APPROPRIÉ OU Y AVOIR ACCÈS PERMET DE RÉDUIRE LE GASPILLAGE, D'AMÉLIORER L'EFFICACITÉ ET DE GARANTIR LE RESPECT DES NORMES DE SÉCURITÉ ALIMENTAIRE.

► Outils et équipements essentiels :

- **Outils d'emballage** : soudeuses thermiques, pinces à sacs, machines à fermeture zip et étiqueteuses
- **Unités de stockage frigorifique** : chambres froides, réfrigérateurs verticaux et refroidisseurs mobiles pour les travaux agricoles
- **Conteneurs de transport** : caisses alimentaires, conteneurs isothermes, transpalettes et chariots de manutention
- **Outils de récolte** : couteaux de récolte affûtés, tabliers de récolte, gants et abris
- **Systèmes numériques** : logiciels de gestion des stocks, outils de gestion agricole (ex. : AgExpert, Tend), applications de facturation mobile et imprimantes de codes-barres

► Partenaires logistiques et d'emballage pour produits alimentaires (par région) :

- **Colombie-Britannique** : FoodPak (systèmes d'emballage et de mise sous vide), Gordon Food Service (distribution)
- **Ontario** : Canpaco (emballage), GoBolt (logistique urbaine écologique), SHIPHYPE (traitement des commandes par un tiers)
- **Québec** : Duropac (emballage alimentaire), Courant Plus (transport régional)
- **Fournisseurs nationaux** : Eco Guardian (emballage compostable), UniUni (livraison e-commerce)

► Options d'accès partagé :

- **Coopératives agricoles** : Rejoignez des coopératives alimentaires locales qui offrent un accès partagé à des équipements à grande échelle comme des chambres froides ou des imprimantes d'étiquettes.
- **Cuisines incubatrices** : Des structures comme La Cuisinette (Montréal), Food Starter (Toronto) et Commissary Connect (Vancouver) permettent d'accéder à des équipements de transformation commerciale.

► Conseils en matière d'approvisionnement :

- Achetez toujours du matériel de qualité alimentaire certifié pour les produits frais.
- Étiquetez tous les contenants réutilisables et désinfectez-les après chaque utilisation.
- Tenez un registre d'entretien pour les outils de réfrigération et d'emballage.

”

Disposer des bons outils et des bons partenaires améliore non seulement la productivité, mais témoigne également de votre professionnalisme auprès des acheteurs et ouvre la voie à des contrats de plus grande envergure avec les détaillants et les institutions.



Les meilleures entreprises de livraison de repas au Canada

<https://ensun.io/search/food-delivery/canada>

1. ÉQUIPEMENT DE LA CHAÎNE DU FROID

- **Camions et fourgonnettes frigorifiques** : maintiennent une température optimale pendant le transport.
- **Glacières portables et conteneurs isothermes** : idéaux pour les petites livraisons ou les marchés de producteurs.
- **Chambres froides** : pour le stockage sur site avant distribution.

2. ÉQUIPEMENT D'EMBALLAGE

- **Machines de mise sous vide** : Prolongent la durée de conservation en éliminant l'air de l'emballage.
- **Systèmes d'emballage sous atmosphère modifiée (CAM)** : Remplacent l'air à l'intérieur de l'emballage par un mélange gazeux pour préserver la fraîcheur.
- **Étiqueteuses** : Garantissent la conformité aux réglementations en matière d'étiquetage et améliorent la visibilité de la marque.

3. OUTILS DE MANUTENTION ET DE TRANSPORT

- **Transpalettes et diables** : facilitent la manutention des marchandises dans les entrepôts.
- **Palettes et caisses de qualité alimentaire** : préviennent la contamination pendant le stockage et le transport.
- **Dispositifs de géolocalisation** : permettent de suivre les itinéraires de livraison et de garantir des livraisons ponctuelles.
 - » <https://simco.us/service-item/distributor/>
 - » <https://www.startus-insights.com/innovators-guide/fast-food-packaging-solutions/>
 - » <https://www.goodfirms.co/supply-chain-logistics-companies/canada>

ENTREPRISES CANADIENNES SPÉCIALISÉES DANS L'EMBALLAGE, LA COLLECTE ET LA LIVRAISON DE PRODUITS ALIMENTAIRES

Pour faciliter le processus de distribution, voici quelques entreprises importantes au Canada qui offrent des services d'emballage, de ramassage et de livraison de produits alimentaires :

► Entreprises d'emballage alimentaire

- **FoodPak (Richmond, BC)**: Propose des solutions et des équipements d'emballage flexibles pour l'industrie alimentaire. (<https://www.foodpak.com/>)
- **Duropac (Montreal, QC)**: Spécialisée dans le conditionnement sous atmosphère modifiée pour prolonger la durée de conservation et réduire les déchets (<https://www.duropac.com/>)
- **Canpaco (Mississauga, ON)**: Fournit une vaste gamme de fournitures et de machines d'emballage adaptées aux besoins des entreprises. (<https://www.canpaco.com/>)
- **Great Little Box Company (Richmond, BC)**: Fabrique des boîtes en carton ondulé, des étiquettes et des emballages souples sur mesure et en stock. (https://en.wikipedia.org/wiki/Great_Little_Box_Company)
- **Transcontinental Packaging (Multiple Locations)**: Offre des solutions d'emballage flexibles partout au Canada. (<https://www.canpaco.com/>)

► Entreprises de logistique de collecte et de livraison de repas

- **Gordon Food Service (Nationwide)**: Fournit des services de distribution alimentaire grâce à un réseau de centres de distribution partout au Canada. (https://en.wikipedia.org/wiki/Gordon_Food_Service)
- **Wilson's Truck Lines (ON)**: Spécialisée dans le transport routier de produits alimentaires à travers l'Ontario. (<https://www.wilsonstrucklines.com/>)
- **GoBolt (Toronto, ON)**: Offre des solutions durables pour la chaîne d'approvisionnement, y compris des services de traitement des commandes et de livraison. (<https://america.cjlogistics.com/about/network/canada/>)

- **SHIPHYPE Fulfillment (Vancouver, BC):** Fournit des services logistiques tiers, notamment l'entreposage et l'expédition pour les entreprises. (<https://www.goodfirms.co/supply-chain-logistics-companies/canada>)
- **UniUni (Canada-Wide):** Une entreprise de logistique e-commerce du dernier kilomètre proposant des solutions de livraison efficaces. (<https://www.uniuni.com/cross-border/>)

13. Produits à valeur ajoutée

LA CRÉATION DE PRODUITS À VALEUR AJOUTÉE PEUT AUGMENTER LES REVENUS AGRICOLES, RÉDUIRE LE GASPILLAGE ET SÉDUIRE UN MARCHÉ PLUS LARGE. CES PRODUITS PERMETTENT D'UTILISER DES FRUITS ET LÉGUMES PRÉSENTANT DES IMPERFECTIONS ESTHÉTIQUES OU DES SURPLUS DE RÉCOLTE, TOUT EN OFFRANT AUX CONSOMMATEURS DES OPTIONS PRATIQUES, À LONGUE CONSERVATION OU PRÊTES À CONSOMMER, ANCRÉES DANS LES TRADITIONS CULTURELLES.



► Exemples de produits à valeur ajoutée :

- **Feuilles de callaloo ou de jute congelées** (lavées, hachées et prêtes à cuire)
- **Sauces au piment et pâtes d'épices** (ex. : sauce piquante au piment scotch bonnet, mélanges d'épices suya)
- **Gombos marinés ou légumes fermentés** (conservations traditionnelles)
- **Farine de manioc ou farine d'igname** (transformée et conditionnée pour la cuisine familiale)
- **Soupes et ragoûts congelés** (ex. : soupe egusi, ragoût d'arachide)
- **Mélanges d'épices sèches et infusions** (ex. : hibiscus, moringa, basilic africain)

► Installations de traitement et autorisation :

- Utilisez une cuisine commerciale certifiée ou un incubateur alimentaire (p. ex., Food Starter à Toronto, La Cuisinette à Montréal).
- Respectez les règlements de santé publique et les exigences de l'ACIA en matière d'étiquetage et de durée de conservation.
- Envisagez la certification HACCP si vous prévoyez une production à plus grande échelle pour la vente au détail ou l'exportation.

► Considérations relatives à la tarification :

- Tenez compte du temps de préparation, des ingrédients, de l'emballage, des frais de location de la cuisine et du stockage.
- Prix plus élevé que les produits frais, mais proposez des lots. (e.g., "Heritage Harvest Box").

► Avantages:

- Diversifie les sources de revenus
- Réduit les pertes dues à la périssabilité
- Accroît la visibilité de la marque
- Renforce la souveraineté alimentaire grâce à des options préparées culturellement familières

” Les produits à valeur ajoutée ne servent pas seulement les consommateurs pressés, mais créent également un lien plus étroit avec les aliments traditionnels, souvent sous-représentés sur les marchés canadiens grand public.



14. Les marchés de producteurs à travers le Canada

TORONTO, ONTARIO

- Marché des producteurs afro-caribéens : Un marché célébrant la culture et la cuisine afro-caribéennes, offrant un espace aux agriculteurs et vendeurs noirs pour présenter leurs produits.
- Marché Kensington : Un quartier historique et multiculturel réputé pour sa diversité culinaire, notamment ses cuisines caribéenne, latino-américaine et asiatique.
- Marché St. Lawrence : L'un des plus grands marchés au monde, proposant une grande variété de fruits et légumes frais, de viandes et de produits alimentaires internationaux.

VANCOUVER, COLOMBIE-BRITANNIQUE

- Marché fermier de Riley Park : Un marché animé proposant des produits locaux, des pâtisseries et des produits artisanaux.
- Marché fermier de l'UBC : Situé sur le campus de l'Université de la Colombie-Britannique, il offre des produits biologiques et des programmes éducatifs.
- Marché nocturne de Richmond : Un marché nocturne animé, réputé pour sa cuisine de rue asiatique et ses spectacles culturels.

MONTREAL, QUÉBEC

- Marché Jean-Talon : L'un des plus grands marchés à ciel ouvert d'Amérique du Nord, offrant un vaste choix de produits frais et de spécialités internationales.
- Marché Atwater : Réputé pour ses bouchers et fromagers, ainsi que pour sa variété de fruits et légumes et de produits spécialisés.

CALGARY, ALBERTA

- Marché fermier de Calgary : Marché ouvert toute l'année proposant des produits locaux, de la viande et des produits artisanaux.
- Marché Crossroads : Le plus grand marché ouvert toute l'année de Calgary, offrant un mélange de produits frais et de trouvailles uniques.

EDMONTON, ALBERTA

- Marché fermier du centre-ville d'Edmonton : Un marché historique proposant une variété de produits locaux, notamment des fruits et légumes, de la viande et de l'artisanat.
- Marché fermier de Callingwood : Un marché communautaire avec une variété de vendeurs et des activités pour toute la famille.

OTTAWA, ONTARIO

- Marché By : L'un des plus anciens et des plus grands marchés publics du Canada, offrant une grande variété de produits alimentaires et artisanaux.
- Marché des producteurs d'Ottawa : Marché réservé aux producteurs locaux, mettant en vedette des agriculteurs et des artisans de la région.

WINNIPEG, MANITOBA

- Marché fermier de St. Norbert : Le plus grand marché fermier du Manitoba, mettant en valeur les produits locaux, artisanaux et cultivés dans la région.
- Le marché de Forks : Un site historique proposant une variété de stands de nourriture et d'activités culturelles.



HALIFAX, NOUVELLE-ÉCOSSE

- Marché fermier du port d'Halifax : Le plus ancien marché fermier en activité continue en Amérique du Nord, offrant une vaste gamme de produits locaux.
- Marché fermier de Wolfville : Un lieu de rencontre convivial dans la vallée d'Annapolis, proposant des produits locaux, de l'artisanat et de la musique.

POUR OBTENIR UN RÉPERTOIRE COMPLET DES MARCHÉS DE PRODUCTEURS À TRAVERS LE CANADA, Y COMPRIS CEUX QUI REVÊTENT UNE IMPORTANCE CULTURELLE, VOUS POUVEZ CONSULTER LES RESSOURCES SUIVANTES :

- **Canadian Farmers' Markets:** <https://www.canadianfarmersmarkets.com/new-page>
- **BC Farmers' Market Trail:** An interactive map of farmers' markets in British Columbia. <https://bcfarmersmarkettrail.com/>
- **Alberta Farmers' Market Association:** <https://www.albertafarmersmarket.com/markets/>
- **Direct Farm Manitoba:** <https://www.directfarmmanitoba.ca/resources/>
- **Farmers' Markets Ontario:** <https://www.farmersmarketsontario.com/>
- **Farmers' Markets of Nova Scotia:** <https://farmersmarketsnovascotia.ca/find-a-market-new/>

BAC MAGASINS D'ALIMENTATION ET ÉPICERIES PARTOUT AU CANADA

▶ Colombie-Britannique

- African General Market <https://www.yelp.ca/biz/african-general-market-vancouver>
- Caribbean Market <https://www.caribbeanmarket.ca>
- African Breese <https://africanbreese.com/>
- GG's Unisex African and Caribbean Market <https://www.facebook.com/GgsUnisexBeauty/>
- Seven Days Seafood and Grocery <https://www.yelp.ca/biz/seven-days-seafood-and-grocery-surrey>
- Reggae Market <https://reggaemarket.ca/>

▶ Alberta

- DeChosen African Market <https://dechosen.ca>
- Caribbean Choice <https://www.yelp.com/biz/caribbean-choice-calgary>
- Natty's Heritage Caribbean Food Warehouse <https://www.facebook.com/nattysheritage/>
- Kasoa Tropical Food Market <https://www.kasoatropicalfood.com>
- A Yah Mi Deh Caribbean Groceries <https://ayahmidehcaribbeangroceries.com>
- Èkó Afro Mart <https://ekoafromart.ca>

▶ Saskatchewan

- Safari Market <https://www.facebook.com/safarimarketsaskatoon/>
- Bistak Grocery <https://www.facebook.com/BistakStore/>
- Crown Afriq <https://crownafriq.ca>
- Carib Vybez Grocery <https://www.facebook.com/p/Carib-Vybez-Grocery-100063582493401>
- Rosemond African Foods & Market <https://www.facebook.com/www.rosemondafricanstore.ca/>
- Safari Market <https://mysask411.com/saskatoon/grocers-retail/safari-market>



BAC FOOD AND GROCERY STORES ACROSS CANADA - CONTINUED

► Manitoba

- Winaf African Supermarket <https://winafca.com>
- Dino's Grocery Mart <https://www.dinosgrocerymart.com/>
- Oyem Foods <https://www.oyemfoods.com>
- African Foodways Market <https://www.facebook.com/afrifoods>
- African Food General <https://africafoodgeneral.com>
- Triple E African & Caribbean Market <https://tripleeemarket.com>
- Market Place Africa <https://www.facebook.com/profile.php?id=61575002237379>

► Ontario

- A to Z African and West Indies Market - Offers a wide range of African and Caribbean products. (<https://southafricansinvancover.ca/>)
- Caribbean Corner - Located at 171 Baldwin St, this store provides a variety of Caribbean groceries.
- Afrocan Food - Specializes in African food items and spices.
- M&J Tropical Supermarket (<https://treasureafricanmarket.com/>)
- Charlie's West Indian Food Mart - Known for its selection of West Indian groceries.
- Correct African Food Market - Located at 880 Wilson Ave, Toronto, offering fresh and affordable African and Caribbean foodstuffs. (<https://correctafrofoods.com/>)
- Uplands Afri And Caribbean Store - Provides a range of African and Caribbean products. (<https://correctafrofoods.com/>)
- Africa World Market - Located at 1392 Cyrville Road, offering diverse African groceries.
- Kool Runnings Caribbean Groceries & Restaurant - Combines a grocery store with Caribbean cuisine.
- AfriMarketPlace - Your one-stop shop for all African products in Ottawa. (<https://www.afrimarketplace.ca/>)

► Montreal, QC

- Marché Al Amana - Offers a selection of African groceries. (<https://depquebec.com/places/canada/quebec-1/montreal-1/epicerie-1/marche-al-amana-ind/>)
- Marché Méli-Mélo - A Caribbean grocery store and restaurant located at 640 Rue Jarry Est. (<https://www.facebook.com/marchemelimelo.caraibe/>)
- Le Baobab - Located at 5190 Chemin de la Côte-des-Neiges, this store brings together African community products. (<https://lebaobab.lebaobab.ca/en/>)
- Ghanacan Market - Situated at 549 Avenue Ogilvy, offering African groceries and butcher services. (<https://marcheghanacan.ca/>)

► Halifax, NS

- Wazobia African Market - Located at 5640 Spring Garden Rd, offering authentic African ingredients. (<http://wazobiamarket.ca/>)
- Kalisimbi Shop - An African shop in Nova Scotia providing various products. (<https://kalisimbishop.ca/>)
- Flenjor Foods - Offers South African groceries and other African products. (<https://www.flenjorfoods.com/>)



APPROCHES DE DISTRIBUTION

- **Accords de vente en gros/de dépôt-vente** : Fournissez vos récoltes aux magasins en dépôt-vente ou à un prix de gros négocié.
- **Plateformes et regroupements alimentaires** : Rejoignez ou collaborez avec des plateformes alimentaires locales qui regroupent les produits de plusieurs petites exploitations et les distribuent dans les villes et les provinces.
- **Livraison e-commerce** : Proposez vos produits via Local Line ou le site web de votre ferme, et utilisez des services de livraison comme UniUni ou GoBolt pour les livraisons régionales.

CONSEILS

- Garantir un approvisionnement et une qualité constants pour optimiser la présence en rayon.
- Assurer un suivi régulier auprès des acheteurs et leur transmettre les factures dans les meilleurs délais.
- Proposer un soutien marketing, notamment des étiquettes de rayon, une signalétique personnalisée et des offres saisonnières.

” L'établissement de relations solides et de confiance avec les détaillants et les consommateurs assure le succès et la visibilité à long terme de vos cultures culturellement importantes dans diverses communautés canadiennes.



15. Modèles coopératifs et infrastructures partagées



LES MODÈLES COOPÉRATIFS OFFRENT AUX PETITS AGRICULTEURS ET AUX AGRICULTEURS NOIRS ÉMERGENTS UN POUVOIR COLLECTIF LEUR PERMETTANT D'ACCÉDER AUX INFRASTRUCTURES, DE NÉGOCIER DE MEILLEURES CONDITIONS DE MARCHÉ ET DE PARTAGER LES RISQUES. EN TRAVAILLANT ENSEMBLE, LES MEMBRES D'UNE COOPÉRATIVE PEUVENT RÉDUIRE LES COÛTS DE PRODUCTION ET DE DISTRIBUTION, AMÉLIORER LA RÉGULARITÉ DE LEUR PRODUCTION ET RENFORCER LEUR IMAGE DE MARQUE.

► Types de coopératives agricoles :

- **Coopératives de commercialisation** : regroupement des récoltes de plusieurs exploitations pour la vente collective, la valorisation de la marque et la promotion.
- **Coopératives de distribution** : mutualisation du transport et de la logistique de livraison pour élargir les marchés.
- **Coopératives de transformation** : accès à des cuisines, des emballages et des entrepôts partagés pour la création de produits à valeur ajoutée.
- **Coopératives d'achat** : achat groupé de semences, d'emballages ou de fournitures agricoles pour réduire les coûts.

► Avantages des coopératives :

- Pouvoir de négociation accru auprès des fournisseurs et des acheteurs
- Partage des risques et des coûts liés aux équipements ou infrastructures majeurs
- Création de richesse communautaire et d'opportunités d'emploi
- Accès facilité aux subventions et aux financements gouvernementaux destinés aux coopératives

► Exemples et ressources :

- **Co-operatives and Mutuals Canada (CMC)**: Organisation nationale de soutien au développement coopératif (<https://canada.coop>)
- **Organismes de développement local** : Communiquez avec le ministère de l'Agriculture ou du Développement économique de votre province pour obtenir du financement ou de l'assistance technique.
- **Coopérative du marché des agriculteurs afro-néo-écossais** : un modèle d'infrastructure coopérative culturellement inclusive à Halifax.

► Conseils pour bien démarrer :

- Constituez un groupe partageant des objectifs et des valeurs communs.
- Consultez un spécialiste du développement coopératif (CMC, CDR au Québec).
- Rédigez des règlements et des modèles de gouvernance.
- Explorez les outils de constitution en coopérative et de financement.

”

Une structure coopérative permet aux agriculteurs noirs de surmonter les obstacles structurels liés à l'accès à la terre, à sa distribution et à ses infrastructures, tout en renforçant la solidarité culturelle et l'autodétermination économique.

16. Plateformes de commerce électronique et de vente en ligne



LES PLATEFORMES EN LIGNE SONT DEVENUES DES CANAUX DE VENTE ESSENTIELS POUR LES AGRICULTEURS SOUHAITANT TOUCHER UNE CLIENTÈLE AU-DELÀ DE LEUR RÉGION. LE E-COMMERCE PERMET DES COMMANDES FLEXIBLES, LA PRÉVENTE ET LA LIVRAISON À DOMICILE, TOUT EN METTANT EN VALEUR L'IDENTITÉ ET LA MISSION DE VOTRE EXPLOITATION.

► Avantages du commerce électronique :

- Visibilité et portée accrues auprès des communautés urbaines et rurales
- Opportunités de marketing direct via les canaux numériques
- Frais généraux réduits par rapport à la distribution traditionnelle
- Ventes régulières grâce aux abonnements et aux précommandes

► Plateformes recommandées :

- **Shopify:** Outil de commerce électronique canadien personnalisable avec intégration pour le traitement des stocks et des paiements
- **Local Line:** Conçu spécifiquement pour les agriculteurs : prend en charge les commandes CSA, les comptes de vente en gros et les itinéraires de livraison
- **Etsy or Square:** Idéal pour les produits à valeur ajoutée et non périssables
- **Facebook Marketplace/Instagram Shops:** Utile pour promouvoir le retrait en magasin, les paniers saisonniers et la sensibilisation communautaire.

► Meilleures pratiques :

- Utilisez des photos professionnelles et des descriptions de produits claires.
- Partagez l'histoire de vos récoltes et de votre ferme à travers des vidéos, des articles de blog et des témoignages clients.
- Proposez des coffrets ou des offres saisonnières (par exemple, un assortiment de produits « Saveurs de la diaspora »).
- Intégrez le paiement mobile et des outils de planification des livraisons.
- Gérez une liste de diffusion ou un groupe WhatsApp pour partager les actualités et les options de précommande.

► Exécution et livraison :

- Utilisez des plateformes comme UniUni, GoBolt ou SHIPHYPE pour les livraisons locales/régionales.
- Collaborez avec des associations ou des églises pour créer des points de retrait.
- Proposez des réductions sur les frais de livraison pour les commandes dépassant un certain montant ou une certaine fréquence.

” Le commerce électronique ne se résume pas aux transactions ; c'est un moyen de raconter l'histoire de votre ferme, de créer des liens avec les communautés de la diaspora et de donner accès à des produits alimentaires culturels à ceux qui n'ont pas de marché local à proximité.



17. Image de marque culturelle et narration

UN BRANDING ANCRÉ DANS L'IDENTITÉ CULTURELLE EST UN MOYEN PUISSANT DE SE DÉMARQUER SUR LE MARCHÉ ET DE CRÉER DES LIENS PROFONDS AVEC LES CONSOMMATEURS. POUR LES AGRICULTEURS NOIRS CULTIVANT DES PRODUITS CULTURELLEMENT IMPORTANTS, LE RÉCIT PEUT TRANSMETTRE LES SAVOIRS DE GÉNÉRATION EN GÉNÉRATION, METTRE EN VALEUR LE PATRIMOINE ET CÉLÉBRER LA RÉSILIENCE DE LA COMMUNAUTÉ.

► Éléments clés du marketing culturel :

- **Nom et logo de la ferme** : Choisissez un nom et un logo qui reflètent votre fierté culturelle, vos origines ou votre langue. Pensez aux symboles, proverbes ou couleurs africains ou caribéens.
- **Identité visuelle** : Utilisez des motifs, des textiles ou des éléments graphiques inspirés des traditions africaines, caribéennes ou autochtones dans vos emballages et votre signalétique.
- **Récit** : Racontez l'histoire de votre ferme, le parcours de votre famille ou les racines culturelles de vos cultures. Ce récit peut figurer sur les étiquettes, votre site web et vos présentoirs.
- **Valeurs** : Mettez en avant votre engagement envers la souveraineté alimentaire, la santé, la gestion durable des terres ou les pratiques agricoles ancestrales.

► Outils de narration :

- Créez des vidéos montrant les plantations, les récoltes et la cuisine.
- Organisez des événements communautaires comme des journées des récoltes ou des démonstrations culinaires.
- Partagez des témoignages clients et des recettes sur les réseaux sociaux.
- Collaborez avec des artistes, des chefs ou des aînés de la communauté noire pour amplifier votre message.

► Impact du marketing culturel :

- Fidélise la clientèle et crée un lien émotionnel avec elle.
- Informe les clients sur les cultures qu'ils ne connaissent pas et sur la manière de les utiliser.
- Favorise l'accès aux médias, aux subventions et aux partenariats.

”

Lorsque vos clients achètent chez vous, ils n'achètent pas seulement des produits frais ; ils investissent dans un héritage vivant. Votre histoire est votre force.



18. Programmes de financement et de soutien

L'ACCÈS AU FINANCEMENT, AUX PRÊTS ET AU SOUTIEN TECHNIQUE EST ESSENTIEL À LA CRÉATION D'ENTREPRISES AGRICOLES DURABLES. LES AGRICULTEURS NOIRS DU CANADA FONT FACE À DES OBSTACLES SYSTÉMIQUES EN MATIÈRE DE FINANCEMENT, MAIS UN NOMBRE CROISSANT DE PROGRAMMES CIBLÉS SONT DISPONIBLES POUR SOUTENIR UNE AGRICULTURE ADAPTÉE À LEUR CULTURE.

► Financement et soutien aux entreprises spécifiquement destinés aux Noirs :

- **TD Black Entrepreneur Credit Access Program** – Prêts, mentorat financier et outils d'affaires. (<https://stories.td.com/ca/en>)
- **Black Opportunity Fund** – Subventions et renforcement des capacités pour les entreprises et les organismes sans but lucratif dirigés par des Noirs. (<https://blackopportunityfund.ca>)
- **Futurpreneur Canada – Black Entrepreneur Startup Program** – Jusqu'à 60 000 \$ en financement de démarrage et en mentorat. (<https://www.futurpreneur.ca/en/offering/black-entrepreneur-startup/>)
- **BDC Inclusive Entrepreneurship Loan** – Jusqu'à 350 000 \$ pour les entrepreneurs noirs, autochtones et femmes. (<https://www.bdc.ca/en/financing/inclusive-entrepreneurship-loan>)
- **DMZ Black Innovation Program** – Soutien et accompagnement technologiques pour les fondateurs noirs. (<https://dmz.torontomu.ca/programs/black-innovation/>)

► Financement spécifique à l'agriculture et à l'alimentation :

- **Farm Credit Canada (FCC):** Prêts, prêts de démarrage, logiciel AgExpert et programmes pour jeunes agriculteurs. (<https://www.fcc-fac.ca>)
- **Sustainable Canadian Agricultural Partnership (CAP):** Des programmes de financement régionaux et fédéraux pour le marketing, la formation, les infrastructures et plus encore. (<https://agriculture.canada.ca>)
- **AgriDiversity Program:** Renforcement des capacités des groupes sous-représentés en agriculture. (<https://agriculture.canada.ca/en/programs/agridiversity>)
- **AgriAssurance, AgriInnovate, AgriMarketing Programs:** Soutenir l'innovation, la traçabilité et le développement des marchés. (<https://agriculture.canada.ca>)
- **Fair Finance Fund (Ontario):** Prêts aux entreprises sociales agroalimentaires. (<https://www.fairfinancefund.org>)

► Conseils pour postuler :

- Conservez un plan d'affaires et un budget de fonctionnement à jour.
- Conservez des registres détaillés de production, de ventes et de formation pour démontrer vos capacités.
- Déposez votre candidature au plus tôt et établissez des relations avec les responsables des subventions et les conseillers régionaux.
- Collaborez avec des organisations partenaires ou des coopératives pour les projets d'infrastructure de grande envergure.



► **Autres formes de soutien :**

- **Bureaux régionaux de vulgarisation agricole :** Chaque province possède un ministère ou un département de l'Agriculture qui fournit des agronomes régionaux, des conseillers agricoles et des agents de développement des affaires pour soutenir les agriculteurs. Par exemple :
 - » Ontario: OMAFRA Business Advisory Services – <https://www.omafra.gov.on.ca>
 - » British Columbia: BC Ministry of Agriculture Extension Services – <https://www2.gov.bc.ca>
 - » Alberta: Alberta Agriculture and Irrigation – <https://www.alberta.ca/agriculture-and-irrigation.aspx>
 - » Nova Scotia: Perennia Food and Agriculture Inc. – <https://www.perennia.ca>
- **Réseaux et incubateurs d'entrepreneurs locaux dirigés par des Noirs :** ces groupes offrent du coaching d'affaires, du financement de démarrage, des concours de présentation de projets et de la formation technique :
 - » Black Business and Professional Association (BBPA) – <https://bbpa.org>
 - » Canadian Black Chamber of Commerce (CBCC) – <https://blackchamber.ca>
 - » Black Business Ventures Association (BBVA) – <https://bbva.ca>
 - » CUBE Incubator (Hamilton) – Soutient les entreprises technologiques et alimentaires dirigées par des Noirs – <https://www.investinhamilton.ca/cube>
- **Établissements d'enseignement postsecondaire offrant des programmes de mentorat en agroalimentaire ou en affaires :**
 - » University of Guelph – Collège agricole de l'Ontario : Offre des ateliers d'affaires, des centres d'innovation et des formations pour petites exploitations agricoles – <https://www.uoguelph.ca/oac>
 - » Dalhousie University – Faculté d'agriculture : Offre du soutien aux étudiants noirs et mène des recherches sur les systèmes alimentaires – <https://www.dal.ca/faculty/agriculture.html>
 - » Ryerson University – Programmes d'innovation pour les Noirs de la DMZ : accélérateur technologique offrant un soutien aux fondateurs noirs, notamment aux entrepreneurs du secteur alimentaire – <https://dmz.torontomu.ca>

LE FINANCEMENT PEUT AIDER À DÉVELOPPER LES ACTIVITÉS, À BÂTIR DES INFRASTRUCTURES ET À AMÉLIORER L'ACCÈS À DES SYSTÈMES ALIMENTAIRES ADAPTÉS AUX RÉALITÉS CULTURELLES. RESTEZ EN CONTACT AVEC DES RÉSEAUX COMME L'ASSOCIATION DES AGRICULTEURS NOIRS DU CANADA POUR VOUS TENIR AU COURANT DES CYCLES DE SUBVENTIONS, DES WEBINAIRES ET DES POSSIBILITÉS DE PARTENARIAT.

- TD Black Entrepreneur Program: <https://stories.td.com/>
- BDC Inclusive Loan: <https://www.bdc.ca/en>
- Black Opportunity Fund: <https://blackopportunityfund.ca>
- Fair Finance Fund (ON): <https://www.fairfinancefund.org>
- Futurpreneur Black Startup Program: <https://futurpreneur.ca/en/>

Spécifique à l'agriculture :

- FCC: Starter Loans, AgExpert Software: <https://www.fcc-fac.ca>
- AgriDiversity Program: <https://agriculture.canada.ca>
- AgriMarketing, AgriAssurance, AgriInnovate (Sustainable CAP): <https://agriculture.canada.ca/>



PROGRAMMES DE FINANCEMENT ET DE SOUTIEN SPÉCIFIQUES AUX NOIRS

TD Black Entrepreneur Credit Access Program

Le Groupe Banque TD a lancé le Programme d'accès au crédit pour les entrepreneurs noirs afin d'offrir un accès équitable au financement, au soutien et à la formation financière aux entreprises appartenant à des Noirs. Le programme propose des options de crédit flexibles et un soutien personnalisé par l'entremise de gestionnaires de comptes spécialisés et d'équipes régionales. (<https://stories.td.com/ca/en>)

Fair Finance Fund

Le Fair Finance Fund est un fonds de financement social qui soutient le secteur agroalimentaire local de l'Ontario. Il offre des prêts de 20 000 \$ à 200 000 \$ aux entreprises sociales agroalimentaires locales, ainsi qu'un programme de mentorat par l'entremise de REAL Assist. (<https://www.linkedin.com/company/fairfinancefund/>)

Business Development Bank of Canada (BDC) Inclusive Entrepreneurship Loan

Le prêt de BDC pour l'entrepreneuriat inclusif offre jusqu'à 350 000 \$ de financement aux entreprises détenues et dirigées à au moins 51 % par des femmes, des Autochtones ou des entrepreneurs noirs. Ce prêt est assorti d'un financement abordable, sans frais de demande ni frais annuels, et offre la possibilité de reporter les remboursements de capital jusqu'à 24 mois. (<https://www.bdc.ca/en/financing/inclusive-entrepreneurship-loan>)

Black Entrepreneurship Program (BEP)

Le Programme d'entrepreneuriat noir (PEB) du gouvernement du Canada est un partenariat entre le gouvernement fédéral, des organisations d'entreprises dirigées par des Noirs et des institutions financières. Il comprend :

- **Black Entrepreneurship Loan Fund:** Offre des prêts allant jusqu'à 250 000 \$ aux propriétaires d'entreprises et aux entrepreneurs noirs partout au Canada.
- **National Ecosystem Fund:** Soutient les organisations commerciales dirigées par des Noirs en leur fournissant du mentorat, de la planification financière et de la formation commerciale.
- **Black Entrepreneurship Knowledge Hub:** Mène des recherches sur l'entrepreneuriat noir au Canada. (<https://ised-isde.canada.ca/site/ised/>)

Black Opportunity Fund (BOF)

La Fondation pour les entreprises noires (BOF) vise à améliorer le bien-être social et économique des communautés noires du Canada en finançant des entreprises dirigées par des Noirs. Elle offre des prêts commerciaux non remboursables pouvant atteindre 2 000 \$ et soutient diverses initiatives favorisant l'inclusion économique. (<https://www.cibc.com/en/business/banking-for-black-owned-businesses.html>)

Futurpreneur's Black Entrepreneur Startup Program

Conçu pour les entrepreneurs noirs âgés de 18 à 39 ans, ce programme offre :

- Prêts de 5 000 \$ à 60 000 \$
- Deux ans de mentorat
- Opportunités de réseautage et ressources d'affaires (<https://stacktx.com/top-10-grants-for-canadian-black-owned-businesses-in-2025/>)

RBC Black Entrepreneur Program

La Banque Royale du Canada (RBC) offre des prêts allant jusqu'à 250 000 \$ aux propriétaires d'entreprises noirs. Ce programme vise à soutenir l'expansion des entreprises, à couvrir les frais de démarrage et à assurer leur stabilité financière. (<https://stacktx.com/top-10-grants-for-canadian-black-owned-businesses-in-2025/>)



PROGRAMMES DE FINANCEMENT ET DE SOUTIEN SPÉCIFIQUES AUX NOIRS - SUITE

BKR Capital – Black-Led Venture Capital Fund

BKR Capital est le premier fonds de capital-risque canadien axé sur l'investissement dans les jeunes entreprises dirigées par des personnes noires, en particulier dans le secteur technologique. (<https://stacktx.com/top-10-grants-for-canadian-black-owned-businesses-in-2025/>)

DMZ's Black Innovation Programs

L'incubateur technologique DMZ de l'Université métropolitaine de Toronto offre aux entrepreneurs noirs du mentorat, du réseautage et un soutien au développement des affaires, en particulier pour les jeunes entreprises technologiques. (<https://stacktx.com/top-10-grants-for-canadian-black-owned-businesses-in-2025/>)

Black Business Ventures Association

Cette association offre diverses possibilités de subventions aux entreprises appartenant à des personnes noires, dans le but de soutenir leur croissance et leur développement. (<https://stacktx.com/top-10-grants-for-canadian-black-owned-businesses-in-2025/>)

PROGRAMMES DE FINANCEMENT SPÉCIFIQUES À L'AGRICULTURE

▶ Farm Credit Canada (FCC)

La FCC est une société d'État fédérale qui se consacre à soutenir l'agriculture canadienne grâce à diverses options de financement :

- **Prêt de démarrage** : Jusqu'à 150 000 \$ sont offerts aux nouveaux agriculteurs de 18 ans et plus pour démarrer ou développer leur exploitation. (<https://www.fcc-fac.ca/fr/financement/agriculture/prêt-de-démarrage>)
- **Prêts pour jeunes agriculteurs** : Solutions de financement sur mesure pour les agriculteurs de moins de 40 ans afin de soutenir l'expansion de leur entreprise et la planification de la relève. (<https://www.fcc-fac.ca/fr/financement/agriculture>)
- **Financement des intrants** : Jusqu'à 18 mois pour payer les intrants agricoles comme les semences, les engrais et le carburant, facilitant ainsi la gestion de la trésorerie. (<https://www.fcc-fac.ca/fr/financement/agriculture/inputs>)
- **Financement d'équipement** : Modalités flexibles pour l'achat d'équipement neuf ou usagé, avec possibilité de prêt sans mise de fonds pour les prêts de moins de 100 000 \$. (<https://www.fcc-fac.ca/en/financing/agriculture/finance-equipment>)
- **Financement de l'élevage** : Solutions personnalisées pour l'achat de bovins d'engraissement et de reproducteurs, souvent en partenariat avec des fournisseurs de bétail. (<https://www.fcc-fac.ca/en/financing/agriculture/livestock>)
- **Solutions environnementales** : Financement de projets visant à améliorer la durabilité environnementale des exploitations agricoles. (<https://www.fcc-fac.ca/en/financing/agriculture>)
- **Financement pour les femmes entrepreneures** : Soutien aux femmes entrepreneures en agriculture pour investir dans leur avenir. (<https://www.fcc-fac.ca/en/financing/agriculture>)
- **Prêts pour la transition agricole** : Aide à la planification de la relève et au transfert de propriété agricole.
- **Financement agroalimentaire** : Prêts et ressources pour les entreprises qui fournissent des intrants ou ajoutent de la valeur à l'agriculture. (<https://www.fcc-fac.ca/en/financing/agribusiness>)
- **Services en ligne** : Gérez vos prêts de la FCC facilement, où que vous soyez et en tout temps. (<https://www.fcc-fac.ca/>)



► Sustainable Canadian Agricultural Partnership (Sustainable CAP)

Un accord quinquennal de 3,5 milliards de dollars entre les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux visant à renforcer et à développer le secteur agricole canadien. (<https://agriculture.canada.ca/sites/default/files/documents/2023-03/sustainable-cap-mar2023-eng.pdf>)

Principaux programmes de la PAC durable :

- **Programme Agridiversité** : Offre jusqu'à 1 million de dollars pour soutenir les groupes sous-représentés, notamment les Canadiens noirs, dans le secteur agricole, par le biais d'initiatives de formation et de renforcement des capacités. (<https://agriculture.canada.ca/fr/programmes/agridiversite>)
- **Programme AgriInnovation** : Offre des contributions remboursables pouvant atteindre 5 millions de dollars pour la commercialisation et l'adoption de technologies novatrices en agriculture. (<https://agriculture.canada.ca/fr/programmes/agriinnovation>)
- **Programme d'assurance agricole** : Soutient les petites et moyennes entreprises dans la mise en place de systèmes d'assurance pour répondre aux exigences du marché et de la réglementation. (<https://agriculture.canada.ca/fr/programmes/assurance-agricole-petites-et-moyennes-entreprises-competitive>)
- **Programme de commercialisation agricole** : Offre jusqu'à 10 millions de dollars sur 5 ans pour aider les producteurs et les transformateurs à conquérir de nouveaux marchés et à accroître leurs exportations. (<https://agriculture.canada.ca/fr/programmes/commercialisation-agricole>)
- **Programme de compétitivité agricole** : Vise à renforcer la compétitivité du secteur agricole grâce à des activités menées par l'industrie. (<https://agriculture.canada.ca/en/programs/agricompetitiveness>)
- **Programmes de gestion des risques d'entreprise** :
 - » **AgriStabilité** : Offre un soutien aux producteurs confrontés à d'importantes baisses de leurs marges.
 - » **AgriInvestissement** : Propose des contributions équivalentes pour aider à gérer les baisses de revenus.
 - » **Agriassurance** : Offre une assurance à coût partagé contre les risques naturels.
 - » **AgriRecovery** : Un cadre d'aide aux sinistrés pour aider les producteurs à se remettre des catastrophes naturelles.



Conclusion



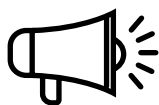
Élaborer une stratégie de vente et de distribution efficace pour des cultures adaptées aux réalités culturelles ne se limite pas à la logistique ; il s'agit de renouer avec la culture, de renforcer les communautés et de créer des opportunités de transmission du patrimoine aux générations futures. En comprenant le marché et le contexte réglementaire canadiens, les agriculteurs noirs peuvent prospérer et transformer en profondeur le paysage agricole du Canada.

Pour plus de ressources, consultez : <https://canadianblackfarmers.ca/resources>



N'oubliez pas que notre accompagnement ne se limite pas à nos guides de ressources.

Vous pouvez nous contacter pour des consultations individuelles et nous serons heureux de vous aider à commercialiser et à distribuer vos produits agricoles au Canada !



Entrer en contact!

Sur le web : <https://canadianblackfarmers.ca>

Email: info@canadianblackfarmers.ca



CANADIAN BLACK
FARMERS ASSOCIATION