

EXPORTER AU CANADA - NOUVELLES

INFORMATION · CONSEIL · CONTACT

ÉDITION ACCORDS DE LIBRE ÉCHANGE

DANS CE NUMÉRO :

1. Rôle de TFO Canada dans un programme commercial progressiste
2. L'Conseil commercial de Tipman : Êtes-vous prêt à exporter?
3. Étude du marché halal
4. Avantage concurrentiel pour les participants au salon artisan hub
5. TFO Canada aide les pays à maximiser les modalités de leurs accords de libre-échange
6. Aperçu des activités de TFO Canada
7. Une entreprise dominicaine introduit des produits alimentaires exotiques à valeur ajoutée sur le marché canadien



RÔLE DE TFO CANADA DANS UN PROGRAMME COMMERCIAL PROGRESSISTE

Cet été, TFO Canada a participé activement aux consultations publiques que le gouvernement du Canada a tenues afin d'examiner ses politiques, ses programmes et son cadre de financement de l'aide internationale. En tant qu'organisme non gouvernemental international ayant toujours entretenu une relation solide avec le volet « développement » du ministère, nous avons présenté un document qui énonce nos perspectives et nos aspirations pour l'avenir du commerce et du développement durables.

Depuis 36 ans que nous travaillons avec des partenaires et des petites et moyennes entreprises (PME) dans les pays en développement, nous avons compris l'importance de fournir les connaissances et les outils dont les entreprises ont besoin pour réussir sur le marché international. *Suite à la page 2*

WEBINAIRES À VENIR

[Herramientas para fortalecer la capacidad financiera para exportar sus productos! \(en español\)](#)

October 13, 2016 at 1pm

[Understanding She Trades Platform for Women Entrepreneurs \(en anglais\)](#)

October 27, 2016 at 9 am

RÔLE DE TFO CANADA DANS UN PROGRAMME COMMERCIAL

TFO Canada prend cette responsabilité très au sérieux dès lors qu'il est question de ce que Chrystia Freeland, ministre du Commerce international, appelle à présent « le programme commercial progressiste ». « Une croissance solide et inclusive est le gage d'une société prospère et progressiste. C'est pourquoi le Canada est fier d'appuyer les PME dans l'ensemble de la région de l'ANASE afin de permettre au commerce international d'exercer une influence positive sur la croissance économique et le niveau de vie. Grâce au programme commercial progressiste du Canada, nous nous employons à ce que tous les segments d'une société, où que ce soit dans le monde, reconnaissent ces avantages et en bénéficient », a déclaré la ministre Freeland lors d'un récent voyage en République démocratique populaire Laos. Nous croyons que la conclusion de nouveaux accords commerciaux devrait engendrer un certain nombre d'activités. Les aspects du développement doivent, selon nous, être intégrés dans les plans de soutien. En fait, nous pensons que c'est une excellente occasion pour que la signature d'accords de libre-échange avec les pays en développement débouche, entre autres, sur des projets de promotion et de facilitation commerciales tels que missions commerciales, facilitation commerciale, formation des exportateurs et sensibilisation aux avantages pour les PME une fois qu'une entente est en vigueur. D'après la vaste expérience que nous avons acquise en travaillant avec des organisations de promotion du commerce, des PME et des organismes gouvernementaux dans les pays en développement, les activités de promotion, de formation et de développement des marchés ont des répercussions positives sur le commerce en augmentant et en diversifiant les occasions d'exporter. Ces dernières contribuent à la croissance économique durable des communautés locales, lesquelles tiennent une place essentielle dans un programme commercial progressiste.

Steve Tipman

Directeur général
TFO Canada



CINQ CHOSES QUE VOUS DEVRIEZ SAVOIR À PROPOS DES ACCORDS DE LIBRE-ÉCHANGE

Ce bulletin porte sur les accords de libre-échange et la valeur qu'ils procurent aux entreprises des pays en développement. Les accords de libre-échange, qui sont le fruit de négociations entre deux pays souverains ou davantage, visent à protéger les mouvements réciproques non grevés de marchandises et de services entre les pays. Voici les catégories d'accords commerciaux relevant de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) : Préférences commerciales unilatérales (non réciproques) (habituellement appelées arrangements commerciaux préférentiels ou ACP) s'inscrivant dans le cadre du Système de préférences généralisées (SPG) en vertu duquel les pays développés consentent des tarifs préférentiels sur les importations en provenance des pays en développement. C'est notamment le cas de l'Initiative canadienne d'accès au marché, qui permet aux marchandises originaires des pays les moins développés d'avoir un accès exonéré de droits et de quotas au marché canadien. Accords bilatéraux, par exemple entre le Canada et la Jordanie et entre le Canada et le Pérou, qui sont des accords de libre-échange conclus entre deux pays. Accords commerciaux multilatéraux, comme l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) auquel participent le Canada, le Mexique et les États-Unis d'Amérique; celui qui a été conclu entre le Canada et l'Union européenne; et l'Accord économique et commercial global (AECG); ce sont tous des accords de libre-échange entre plus de deux pays. Il existe des accords commerciaux régionaux (ACR), comme la Communauté des Caraïbes (CARICOM) et l'Union européenne (UE), qui constituent des accords commerciaux réciproques et des unions douanières entre deux pays ou davantage.

Cinq choses à retenir

1. Une fois qu'un accord de libre-échange entre en vigueur, la réduction et/ou la suppression de droits de douane ne sont pas immédiates. Il y a généralement une réduction négociée graduelle qui s'échelonne sur une certaine période.
2. L'origine des marchandises est très importante lorsque l'exportation s'effectue dans le cadre d'un accord de libre-échange. Dans ces cas-là, les règles d'origine en vertu de l'OMC sont invoquées de façon à ce que les pays qui ne participent pas à l'accord de libre-échange ne bénéficient pas des arrangements préférentiels. Un certificat d'origine doit accompagner les documents à fournir pour l'entrée des marchandises.
3. Les accords de libre-échange négociés dernièrement incluent à présent des droits de propriété intellectuelle plus détaillés (l'innovation en tant que moteur économique), la mobilité de la main-d'œuvre (croissance des industries de services) et des mesures pour protéger les investissements.
4. La durabilité environnementale est depuis quelques années un facteur qui entre en ligne de compte dans les négociations des accords de libre-échange et comme le Canada vient de ratifier l'accord de Paris sur les changements climatiques, elle va faire partie intégrante des ententes commerciales que le Canada négociera à l'avenir.
5. Les accords de libre-échange profitent habituellement à des secteurs spécifiques de l'économie d'un pays. Les pays qui ont conclu des accords de libre-échange pourraient miser sur cela en informant les groupes respectifs du secteur privé (participant à ces accords) des avantages qu'ils peuvent en tirer. Les pays devraient créer des programmes de développement économique pour maximiser les traitements préférentiels des accords de libre-échange.

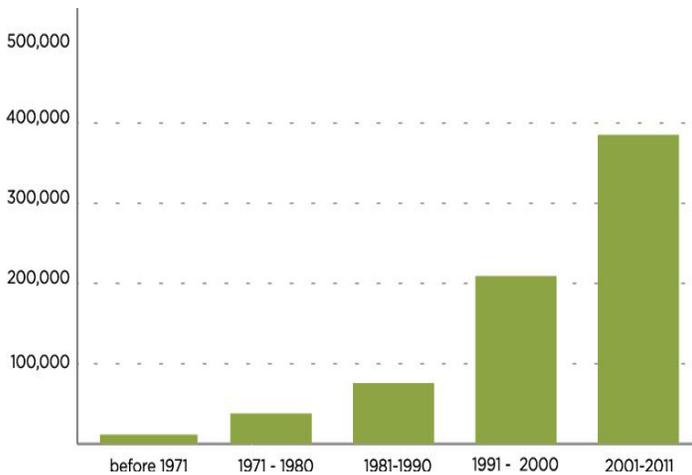
El dato comercial de Tipman : Êtes-vous prêt à exporter?

Avant de vous tourner vers des marchés internationaux, il est important de déterminer dans quelle mesure votre entreprise est prête à exporter. Il existe un certain nombre d'outils et de listes de vérification pour vous aider à faire votre propre évaluation, dont une qui est proposée par TFO Canada à http://www.tfoCanada.ca/docs.php?page=1_1

ÉTUDE DU MARCHÉ HALAL

Afin de répondre à la diversité des besoins de la population musulmane grandissante du Canada, le secteur canadien des aliments halal a connu une croissance exponentielle ces 15 dernières années. En 2014, les Canadiens de confession musulmane ont dépensé quelque 1 G\$ avec des aliments halal, soit un peu moins de la moitié des 2,6 G\$ qu'ils ont déboursé au total cette année-là pour des aliments et des boissons de toutes sortes.

NOMBRE D'IMMIGRANTS MUSULMANS RÉSIDANT AU CANADA EN 2011
 PAR PÉRIODE D'IMMIGRATION



En dépit de la croissance de ce marché, seulement 30 % des Canadiens qui achètent des produits halal ont le sentiment que les grandes chaînes d'alimentation du pays répondent à

leurs besoins. Et comme le nombre de musulmans qui vivent au Canada devrait augmenter considérablement au cours de la prochaine décennie, la demande sera encore plus forte dans ce marché déjà sous-desservi — ce qui va augmenter d'autant plus les opportunités d'exporter.

DÉMOGRAPHIE

En 2011, la population musulmane du Canada a dépassé le million de personnes, doublant ainsi de taille pour la troisième décennie d'affilée. Les musulmans vivant au Canada, dont le taux de croissance annuel est d'environ 13 %, devraient être 2,7 millions d'ici 2030 — ils représenteront alors 6,6 % de la population du pays (contre 2,8 % aujourd'hui).

La plupart des musulmans canadiens vivent dans les provinces de l'Ontario (61 %), du Québec (19 %) et de la Colombie-Britannique (10 %). Les villes où l'on trouve le plus de musulmans sont Toronto (47 %), Mississauga (12 %) et Ottawa (9%), toutes trois étant situées en Ontario.

En 2011, le Canada avait la plus forte proportion d'immigrants (20,6 %) de tous les pays du G7 — et bien des populations immigrantes affichant la croissance la plus marquée du pays (Arabes, Perses, Africains et Asiatiques du Sud) consomment des produits de leur pays d'origine. Au Québec, par exemple, la population arabe pourrait devenir le groupe minoritaire le plus important de la province d'ici 2020. Veuillez noter que l'étude de marché sur l'industrie des aliments halal sera diffusée en novembre 2016.

Veuillez noter que l'étude de marché sur l'industrie des aliments halal sera diffusée en novembre 2016.

TFO CANADA AIDE LES PAYS À MAXIMISER LES MODALITÉS DE LEURS ACCORDS DE LIBRE-ÉCHANGE

Cela fait des années que le commerce International est le moteur de la prospérité économique dans le monde. Selon le Centre du commerce international (CCI), « le commerce mondial s'est multiplié par 27 entre 1950 et 2008, et la valeur mondiale du commerce international des produits et services a dépassé les 23,8 milliards de dollars en 2014 ». D'autres pays ont compris que l'adoption de politiques de libre-échange se traduit par des secteurs émergents, tire parti des avantages comparatifs et concurrentiels, et ouvre des secteurs nouveaux et existants à la concurrence et à la modernisation. Les pays et les entreprises deviennent plus imputables lorsqu'ils participent à des accords de libre-échange.

Les accords de libre-échange ne se contentent pas d'éliminer les tarifs et les barrières. Dans certains cas, ils créent aussi des opportunités commerciales qui contribuent à une croissance économique durable et à la réduction

de la pauvreté dans les pays moins développés.

TFO Canada est en train de mettre en place le projet sur les services d'accès au marché canadien et de renforcement des capacités, qui est subventionné par Affaires mondiales Canada. Le quatrième volet de ce projet est le service réactif offert aux partenaires commerciaux. Ce service s'aligne parfaitement sur l'engagement de l'organisation à relever le défi de la pauvreté mondiale en améliorant les conditions de vie grâce à des partenariats commerciaux durables pour les exportateurs des pays en développement et les acheteurs canadiens.

Les projets relevant de ce service aident les pays en développement, en particulier les petites et moyennes entreprises (PME), à tirer parti des nouvelles opportunités d'exportation créées par les accords de libre-échange bilatéraux et multilatéraux que ces

pays ont conclus avec le Canada. Le service met particulièrement l'accent sur les initiatives qui permettent de s'assurer que l'accès exonéré de tarifs et de quotas (le cas échéant) au marché canadien contribuera au final à augmenter les emplois et à réduire la pauvreté dans les pays en développement, et celles qui s'attaquent ainsi à l'inégalité des sexes et aux préoccupations environnementales.

Dans le cadre du service réactif offert aux partenaires commerciaux, TFO Canada est en train de mettre sur pied le projet « Améliorer l'accès aux marchés et la préparation aux exportations des PME de l'Alliance du Pacifique » et surveille des projets importants, notamment « Promouvoir et accroître les exportations de produits organiques des petites et moyennes entreprises dans trois régions de la Colombie » et « Initiative commerciale et de valorisation de la marque Pérou-Canada dans le secteur de l'artisanat ».

AVANTAGE CONCURRENTIEL POUR LES PARTICIPANTS AU SALON ARTISAN HUB

En octobre, TFO Canada va lancer Artisan Hub, un salon itinérant qui se tiendra à Montréal, Vancouver et Toronto. Artisan Hub présentera des échantillons de 60 compagnies dont des petites et moyennes entreprises (PME) d'Haïti, du Lesotho, de l'Éthiopie, de Madagascar, du Bangladesh, du Cambodge, de l'Ouganda et du Népal, qui ont été choisies pour leurs compétences, leur capacité de production et la qualité de leurs produits tout à fait exceptionnelles. Artisan Hub est un projet innovateur visant à promouvoir les PME dans le secteur du textile, du décor de maison et des vêtements spécialisés. L'initiative va miser sur des compétences uniques qui sont largement inexploitées au-delà de leurs frontières traditionnelles.



Qu'il s'agisse du jamdani traditionnel du Bangladesh, du tissu d'écorce de l'Ouganda, des tissages en soie de l'Éthiopie ou du raphia de Madagascar, la plupart des marchandises présentées offrent un avantage comparatif sur le plan commercial et du marketing. Toutes celles qui proviennent des pays les moins développés sont assujetties à une disposition tarifaire spéciale, le Tarif des pays les moins développés (TPMD), qui permet l'entrée exonérée de taxes et de quotas dans le marché canadien, ce qui procure aux pays les moins développés un avantage concurrentiel. Cela est régi par le Règlement sur les règles d'origine (tarif de préférence général et tarif des pays les moins développés). L'entrée de ces marchandises exige un certificat

d'origine pour permettre de bénéficier de l'accès franc de droits. Le tableau ci-dessous, par exemple, indique les droits qui s'appliquent aux sacs en raphia provenant de Madagascar lorsque ces marchandises sont exportées au Canada. La liste tarifaire canadienne précise que ces marchandises peuvent entrer au Canada exonéré de droits en vertu du TPMD.

SH	Description	Unités	Tarif de la NPF	Autres
4802.19	Autres			
4802.19.10.00	Sacs à main, autres que les sacs à main en sisal ou en paille de palmier ou de canne; Malles, valises et sacs de voyage, sacs à provisions et boîtes à chapeaux		11 %	TPAC, TPMD, TMÉU, TACI, TC, TCR, TI, TN, TSL, TP, TCOL, TJ, TPA, THN, TKR: En fr. TPG: 7 %
4802.19.9	Autres :			
4802.19.91.00	Sacs à main en sisal ou en paille de palmier ou de canne		4 %	TPAC, TPMD, TPG, TÉU, TM, TMÉU, TACI, TC, TCR, TI, TN, TSL, TP, TCOL, TJ, TPA, THN, TKR: En fr.
4802.19.92.00	Paniers en fibres végétales entrelacées		6,5 %	TPAC, TPMD, TÉU, TM, TMÉU, TACI, TC, TCR, TI, TN, TSL, TP, TCOL, TJ, TPA, THN, TKR: En fr. TPG: 3 %
4802.19.93.00	Paniers conçus spécialement pour le transport et pour le lâcher de pigeons		En fr.	TPAC, TPMD, TPG, TÉU, TM, TMÉU, TACI, TC, TCR, TI, TN, TSL, TP, TCOL, TJ, TPA, THN, TKR: En fr.

Tarif des pays les moins développés

Source : Liste tarifaire canadienne, site Web de l'ASFC obtenue par l'entremise de l'outil de calcul des droits de douane canadiens de TFO Canada



Une taxe sur les produits et services (TPS) de 5 % est perçue sur la plupart des marchandises au moment de l'importation, de même qu'une taxe ou un droit d'accise, le cas échéant. Le sac en raphia de Madagascar est assujéti à la TPS de 5 % par ce qu'il n'est pas exonéré de cette taxe. Les marchandises exonérées de TPS incluent les médicaments sur ordonnance, les appareils médicaux et d'assistance, les produits alimentaires de base, et les produits de l'agriculture

et de la pêche. L'avantage concurrentiel de l'accès exonéré de droits permet aux marchandises provenant des pays les moins développés d'intéresser les importateurs canadiens parce qu'elles abaissent les coûts de la chaîne d'approvisionnement des entreprises et augmentent leur marge de profit.

RÈGLEMENT MODIFIANT LE RÈGLEMENT SUR LES ALIMENTS ET DROGUES (PRODUITS ALIMENTAIRES HALAL)

Au printemps 2014, le gouvernement du Canada a modifié son Règlement sur les aliments et drogues en réponse aux consommateurs de produits alimentaires halal qui avaient de la difficulté à faire un choix éclairé à l'achat, faute de connaître la norme utilisée pour certifier les produits alimentaires halal. La modification réglementaire fait en sorte que toute déclaration « halal » figurant sur l'étiquette, sur l'emballage et dans la publicité d'un produit soit accompagnée du nom de l'organisme l'ayant certifié comme tel. Pour en savoir davantage sur cette modification, visitez <http://www.gazette.gc.ca/rp-pr/p2/2014/2014-04-23/html/sor-dors76-fra.php>

APERÇU DES ACTIVITÉS DE TFO CANADA

MISSION D'EXPORTATEURS DE LA RÉPUBLIQUE DOMINICAINE À TORONTO 26-28 septembre 2016



Marysabel Gonzalez, gestionnaire de projets, Amérique latine de TFO Canada, et Charles Beresford, associé de fruits et légumes frais, ont reçu à Toronto huit fournisseurs de fruits et légumes frais prêts à exporter de la République dominicaine. Les fournisseurs ont effectué des visites pour se familiariser avec le commerce de détail, et à des séances d'information sur le marché canadien des fruits et légumes frais, et planifié des réunions interentreprises avec des importateurs, des acheteurs et des distributeurs canadiens. Cet événement a été possible grâce au partenariat de TFO Canada avec le Centre d'exportation et d'investissement de la République dominicaine (CEI-RD), l'Association des exportateurs dominicains (ADOEXPO) et la Chambre de commerce de Saint-Domingue (CAMARA SANTO DOMINGO), et à la collaboration spéciale de la Junta Agroempresarial Dominicana (JAD) et de l'Agence pour le développement des exportations des Caraïbes.

PIQUE-NIQUE DE L'ANASE 2016 26 août 2016, Ottawa

Zaki Munshi, gestionnaire de projets, Asie, a assisté au pique-nique annuel de l'Association des Nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE) au parc Vincent-Massey. L'événement a été l'occasion pour tout le personnel des missions de l'ANASE en poste à Ottawa et aux membres de leur famille de se réunir et de socialiser dans un cadre plus informel. *Membres de l'ANASE : Brunei Darussalam, Indonésie, Malaisie, Myanmar, Philippines, Thaïlande et Vietnam.*

INITIATIVES EN MATIÈRE D'APPROVISIONNEMENT RESPONSABLE : COMBINER LE DÉVELOPPEMENT ET LE COMMERCE

12 septembre 2016

TFO Canada a accueilli, avec OWIT-Ottawa et Affaires mondiales Canada, plus de 80 participants à l'auditorium Cadieux d'Affaires mondiales Canada pour un panel de discussion sur l'approvisionnement responsable, en utilisant des exemples provenant des secteurs de l'extraction, des produits alimentaires et du vêtement. L'événement a été inauguré par Steve Tipman, directeur général de TFO Canada, et Anastasia Semanova, vice-présidente d'OWIT-Ottawa, après quoi Pascale Collas d'Affaires mondiales Canada a donné un aperçu des engagements du Canada en faveur d'une conduite responsable en affaires. Le panel de discussion a été modéré par Helle Bank Jorgensen de Global Compact Network Canada. Martin Van der Borre (La Siembre Cooperative), Lis Suarez Visbal-Ensink (FEM International) et Ainsley Butler (Diamond Development Initiative) faisaient partie du panel. Clarecia Christie, gestionnaire de projets de TFO Canada, a clôturé l'événement par une brève période de questions et quelques remarques.



SÉLECTION DE MARCHANDISES POUR LE SALON ARTISAN HUB

Juillet – août 2016

Pendant l'été, Jacques Nadeau, l'associé de TFO Canada, a effectué un voyage enrichissant du point de vue culturel dans différents continents afin de trouver des marchandises à présenter au salon itinérant Artisan Hub. En Afrique, il a visité l'Éthiopie du 27 juin au 1er juillet et a découvert le tissage artisanal local de la soie et du coton. Jacques s'est aussi rendu à Madagascar

du 4 au 8 juillet pour visiter des PME spécialisées dans le raphia et les broderies fines. C'est là qu'il a trouvé Meva Holding, également sélectionnée pour le salon Artisan Hub.



De passage au Cambodge du 25 au 29 juillet, Jacques a rencontré une vingtaine d'entreprises dont le rôle consiste surtout à aider les collectivités défavorisées en vendant des articles en soie et de l'artisanat local. Women for Women Foundation a été choisie pour participer à Artisan Hub. Pendant qu'il se trouvait au Bangladesh du 31 juillet au 4 août, Jacques a fait une incursion dans le monde traditionnel du jamdani et du jute en rencontrant des PME et des coopératives locales.

PROGRAMME TPSA DE L'INDONÉSIE

August 14-18 2016

L'associé de TFO Canada Marc Germain s'est rendu à Jakarta du 14 à 16 août pour amener un atelier de 2 jours sur «Comment sélectionner des PME pour participer à des foires commerciales au Canada». Plus de 25 fonctionnaires indonésiens du Ministère du commerce ont participé à l'événement. Cette activité est une composante du programme TPSA de l'Indonésie que TFO Canada met en œuvre.



UNE ENTREPRISE DOMINICAINE INTRODUIT DES PRODUITS ALIMENTAIRES EXOTIQUES À VALEUR AJOUTÉE SUR LE MARCHÉ CANADIEN

S'il y a une chose que Ramon Ortiz tient à ce qu'on sache à propos de son pays, c'est que la République dominicaine a beaucoup plus à offrir que des plages et des centres de villégiature tout inclus. En tant que directeur des exportations de Bluetellcom, Ramon a pour mission de faire découvrir au monde la grande diversité de produits de qualité fabriqués en République dominicaine. Son entreprise propose une variété incroyable d'aliments transformés dérivés du terroir tropical propre au pays. Bluetellcom transforme de façon innovante des produits exotiques dominicains comme le fruit zapote, la noix de coco et le cacao pour en faire des collations, des smoothies, des mets cuisinés. Ses produits riches en vitamines et antioxydants sont certifiés biologiques et sans gluten. Qu'il s'agisse de poudres, de farines, d'huiles ou d'éclats concassés, Bluetellcom vous invite à découvrir autrement l'extraordinaire richesse des saveurs dominicaines.

TFO Canada a fait la connaissance de Bluetellcom en 2011, lorsque l'entreprise a été sélectionnée pour participer à une mission d'exportateurs à Toronto. « Nous n'avions aucune idée ni information sur comment participer à des événements en dehors de la République dominicaine », se rappelle Ramon. Lors de la mission, Ramon a participé à une visite de sensibilisation et à des ateliers de formation pour se familiariser avec le marché canadien. Ces formations portaient notamment sur comment contacter des acheteurs, faire un suivi auprès des clients et comment satisfaire les exigences concernant les produits. « TFO Canada fournit l'expertise et la formation dont les entreprises ont besoin quand elles décident de prendre de l'expansion et de changer leur situation. Ils nous ont

montré que les exportations peuvent être faciles », précise Ramon. Après avoir constaté le potentiel qu'offrait le Canada pour ses produits, Ramon est revenu en 2013 pour le Salon international de l'alimentation (SIAL), un rendez-vous professionnel international de l'innovation alimentaire qui se tient à Toronto. TFO Canada a soutenu Bluetellcom en organisant des rencontres avec des acheteurs potentiels et en montrant à Ramon comment être efficace dans ses



communications commerciales. « Je crois que le SIAL est l'ange gardien de notre entreprise, car nous avons beaucoup été épaulés », estime Ramon Ortiz. Bluetellcom est revenu au Canada en tant que participant à la mission d'exportateurs de la République dominicaine à Toronto lors de la semaine du 26 Septembre 2016. Lors de cette mission, TFO Canada a organisé des rencontres avec des acheteurs canadiens potentiels pour l'entreprise. Lors de ses rencontres, Bluetellcom a eu l'opportunité de présenter ses produits de qualité aux acheteurs. Bluetellcom planifie de revenir au Canada pour le salon SIAL 2017. Pour Ramon, il s'agit d'un rêve qui va bien au-delà de la réussite de son entreprise. « Quand je pense à la compagnie, je pense à mon pays. Les exportations ne se limitent pas aux produits. Il s'agit

du potentiel réel qu'a un pays de se développer et d'être présent sur les marchés internationaux. » Un des produits faisant partie de la gamme de produits du cacao de son entreprise et dont Ramon est particulièrement emballé est confectionné par un groupe de femmes de la campagne appelé CHOCOLALA Agroindustrial. En 2013, lorsque Ramon a découvert CHOCOLALA, il a aussitôt été impressionné par la qualité du produit et la passion qu'ont ces femmes

d'apporter un changement dans leurs communautés. « Il m'a suffi de goûter au produit pour savoir qu'il était excellent. Par contre, les femmes avaient besoin de soutien au niveau de l'étiquetage, de l'emballage et du contrôle de qualité pour implanter leur produit dans les supermarchés et à l'étranger. » Bluetellcom a décidé de vendre ce produit et a commencé à le promouvoir dans des salons professionnels internationaux, notamment au SIAL en 2015. Grâce à de la persévérance et de la détermination, ce qui était au départ un rêve est à présent une gamme réelle de produits en chocolat.

Pour obtenir plus de renseignements ou pour consulter les catalogues de produits, visitez www.bluetell.com et www.chocolalard.com.

TFO Canada améliore les conditions de vie en tissant des partenariats commerciaux durables entre les exportateurs de pays en développement et les acheteurs canadiens et étrangers. Nous facilitons l'accès au marché canadien et partageons l'expertise canadienne en matière de commerce avec des entreprises d'exportation appartenant ou gérées par des hommes et des femmes dans les pays en développement, et avec leurs employés. TFO Canada a été établi en 1980 en tant qu'organisme non - gouvernemental sans but lucratif.

Ce bulletin est réalisé avec l'appui financier du gouvernement du Canada par l'entremise des Affaires mondiales Canada.

© Trade Facilitation Office Canada / Bureau de promotion du commerce Canada 2016



Experts in trade for developing countries
Experts en commerce au service des pays en développement
Expertos en comercio al servicio de los países en desarrollo

130 rue Slater, Suite 1025 Ottawa,
ON Canada K1P 6E2
1.613.233.3925 (tél.)
1.613.233.7860 (fax.)
1.800.267.9674 (sans frais)
Courriel: newsletter@tfoCanada.ca