

EXPORTER AU CANADA - NOUVELLES

INFORMATION · CONSEIL · CONTACT

AMÉLIORER LES VIES GRÂCE AU COMMERCE DURABLE ET INCLUSIF

DANS CE NUMÉRO

1. Transformer des vies grâce aux échanges commerciaux
2. Cinq années à améliorer les conditions de vie grâce au commerce international
3. Êtes-vous prêt à exporter?
4. Soirée dédiée aux réussites et aux leçons apprises : événement phare et exposition CMAS
5. Logistique et gestion des risques
6. Habilitation et facilitation de la capacité des exportateurs à vendre à l'international
7. Afrique
8. Amériques
9. Asie et Moyen-Orient
10. Aperçu des activités de TFO Canada
11. Partenariats robustes créés grâce à l'acquisition de compétences en commerce international
12. L'augmentation des échanges commerciaux se répercute sur les priorités sociales dans les collectivités mondiales
13. Succès
14. Le mot de la fin



130 rue Slater, bureau 400
 Ottawa, ON, CANADA K1P 6E2
 T 1.613.233.3925
 F 1.613.233.7860
 E-mail: newsletter@tfoCanada.ca

TRANSFORMER DES VIES GRÂCE AUX ÉCHANGES COMMERCIAUX

Chers partenaires commerciaux,

C'est avec des sentiments partagés que j'écris ce message, d'une part parce que le projet Services d'accès au marché canadien et de renforcement des capacités (CMAS) du Bureau de promotion du commerce Canada (TFO Canada) arrive à son terme et d'autre part parce nous pouvons voir avec le recul tout ce que nos clients ont accompli.

Les chiffres traduisent aisément ce que nous avons réalisé dans le cadre de ce projet : plus de 250 exportateurs soutenus par le biais de missions commerciales s'étant traduites par des ventes de plus de 18 millions de dollars et bien d'autres résultats. Mais les expériences de ceux qui ont participé au projet CMAS sont encore plus éloquentes. C'est notamment le cas de Protima Chakraborty, directrice générale de Jute Land au Bangladesh, dont l'entreprise est passée de 25 à 500 employés, et de Bunnak Norm, directrice de Village Works au Cambodge, qui a formé 40 femmes artisanes de plus grâce aux ventes supplémentaires découlant de sa participation au projet CMAS. De plus, la croissance et la réussite de ces entreprises ont créé des opportunités et de meilleures perspectives d'avenir pour beaucoup.

Le fait de participer à des échanges commerciaux offre manifestement la possibilité d'étendre les marchés, d'accroître les compétences et de vendre davantage de marchandises. Nous ne devons pas perdre de vue l'impact positif du commerce et des affaires sur la vie des gens à faible revenu dans les pays en développement. Grâce aux meilleures perspectives d'emploi créées par ceux qui ont participé au programme CMAS, les familles ont plus d'argent pour l'alimentation et l'éducation de leurs enfants et un meilleur niveau de vie.

Le projet CMAS arrive à son terme après avoir eu un impact considérable pendant cinq ans, mais je nourris de grands espoirs pour la phase suivante du programme. Nous avons beaucoup appris et sommes impatients d'appliquer ces leçons lorsqu'il y aura d'autres occasions de développer le commerce d'une façon durable et inclusive dans les pays en développement.

Yolanda Banks

Présidente

Conseil d'administration du TFO Canada



Employés de Village Works au Cambodge

CINQ ANNÉES À AMÉLIORER LES CONDITIONS DE VIE GRÂCE AU COMMERCE INTERNATIONAL

Lorsque je repense aux cinq dernières années que j'ai consacrées au projet phare Services d'accès au marché canadien et de renforcement des capacités (CMAS) de TFO Canada, je suis fier de ce que nous avons réussi à accomplir ensemble. À défaut de pouvoir énumérer tout ce qui a été fait dans un seul article ou même un bulletin, j'aimerais faire une courte rétrospective.

Quand le projet a démarré, notre équipe a été très occupée à fournir des renseignements et à créer du contenu innovateur sur notre site Web, à se rendre dans des pays en développement pour donner des séminaires sur « l'exportation au Canada » et forger des partenariats avec des organismes de soutien au commerce, et à organiser une foule de missions et d'événements commerciaux. La première année a passé très vite, mais elle a permis de jeter les bases des quatre suivantes.

C'est au cours de la deuxième année que nous avons lancé notre Mécanisme réactif des partenaires commerciaux consistant à aider les pays en développement, en particulier leurs PME, à saisir les nouvelles occasions d'exporter créées par les accords de libre-échange avec le Canada. Nous avons publié une version enrichie du guide Exporter au Canada et l'avons renommée Accéder au Canada. Nous avons aussi organisé et tenu à Montréal et à Toronto cinq ateliers axés sur la formation et la planification de l'exportation avec des organismes de soutien au commerce de 15 pays partenaires.



La troisième année du projet a consisté à instaurer une approche très innovatrice en collaborant directement avec huit pays les moins développés dans le secteur du textile et du vêtement spécialisé. Cette initiative s'appelle Artisan Hub, www.artisanhub.ca. TFO Canada a aussi amorcé avec des pays membres de l'Alliance du Pacifique un projet très intéressant axé sur

l'agroalimentaire et a soutenu le Costa Rica dans le cadre d'un programme sur le commerce des services appelé Gateway to Trade.

La quatrième année a été marquée par notre collaboration, avec l'International Islamic Trade Finance Corporation et Affaires mondiales Canada, à un projet en Afrique de l'Ouest appelé Export Launchpad – Sénégal. Trente entreprises de l'initiative Artisan Hub ont pris part au salon Apparel Textile Sourcing Canada à Toronto et 20 autres de l'Alliance du Pacifique ont participé au salon Grocery Innovations Canada en automne.

Pendant la dernière année du projet, nous avons été très actifs auprès de bon nombre de nos partenaires afin de terminer toutes les initiatives d'une façon très concluante, tout en ayant un impact sur le développement. Tout cela a été mis en évidence et souligné lors d'un événement organisé au siège d'Affaires mondiales Canada à la mi-novembre afin de marquer la clôture du projet.

Nous avons accompli énormément de choses au cours des cinq dernières années, mais nous savons tous qu'il reste encore beaucoup à faire. C'est pourquoi TFO Canada va poursuivre sa mission consistant à améliorer les conditions de vie en créant des partenariats commerciaux durables avec les acheteurs canadiens et étrangers dans l'intérêt des exportateurs des pays en développement.

Steve Tipman

Directeur général



ÊTES-VOUS PRÊT À EXPORTER?

SOYEZ PRÊTS!!! –La Loi sur la salubrité des aliments au Canada et le Règlement sur la salubrité des aliments au Canada entrent en vigueur le 15 janvier 2019.

Depuis trois ans, TFO Canada vous explique où en est rendu le Règlement sur la salubrité des aliments au Canada : nous avons tenu des webinaires pour les producteurs et des séances de formation sur le sujet pour les représentants commerciaux en poste au Canada. Le Règlement sur la salubrité des aliments au Canada a été finalisé et publié le 13 juin 2018 dans la Partie II de la Gazette du Canada.

Le Règlement, qui entre en vigueur le 15 janvier 2019, comporte beaucoup de nouvelles exigences. L'une d'elles, qu'il importe de souligner, est le fait que les importateurs auront besoin d'un permis pour faire venir des aliments au Canada à partir de cette date ou à partir du 15 juillet 2020, selon le produit alimentaire. Assurez-vous de traiter avec un importateur qui a un permis ou informez-vous pour savoir si votre importateur actuel en possède un. L'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) a fourni aux producteurs et aux importateurs des échéances à respecter afin de satisfaire les nouvelles exigences. Pour en savoir davantage sur ce changement important, consultez les renseignements à jour et les conseils destinés à l'industrie sur le site Web de l'ACIA (<http://inspection.gc.ca/aliments/rsac/fra/1512149177555/1512149203296>), où vous trouverez :



- Une [édition spéciale des chroniques de l'ACIA](#), qui comporte une série d'articles, notamment [ce que nous avons entendu et comment nous avons mis à jour le règlement](#)
- Une [trousse à l'intention des entreprises alimentaires](#) qui comprend :
- Un [outil interactif sur les licences](#)
- Un [outil interactif sur le Plan de contrôle préventif \(PCP\)](#)
- Un [outil interactif sur la traçabilité](#)

CINQ PRINCIPAUX « CONSEILS COMMERCIAUX DE TIPMAN »



Depuis 2015, notre directeur général fournit dans le bulletin Exporter au Canada des conseils pour vous aider à concevoir vos stratégies d'accès au marché. Nous les avons tous passés en revue et avons pensé que ce serait bien de les inclure dans ce numéro, quitte à nous répéter :

1 Numéro du 22 juin 2015 : présence sur le Web

« Ne sous-estimez pas le pouvoir d'Internet. Avoir un bon site Web qui présente votre société sous un aspect positif peut constituer un pas important pour faire bonne impression. Considérez le site comme votre vitrine virtuelle sur le monde. »

2. Numéro 23, septembre 2015 : étude de marché

« Avant de commencer à mettre en œuvre une stratégie d'exportation, il est important de bien vous préparer. L'étude de marché est une étape essentielle qui vous permet de mieux cerner la culture, les pratiques commerciales, les questions juridiques, la concurrence, les consommateurs et le marché d'importation pour votre produit au Canada. »

3. Numéro 27, septembre 2016 : 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. »

4. Numéro 29, mars 2017 : culture d'affaires

« Lorsqu'on mène des activités internationales, il ne faut pas sous-estimer l'importance de comprendre la culture d'affaires du client. Si vous traitez avec un acheteur canadien, vous remarquerez qu'il commence généralement la relation d'une façon formelle, en disant Monsieur ou Madame suivi du nom de famille de la personne, après quoi il utilise très vite le prénom. C'est aussi souvent le cas dans d'autres « cultures plus jeunes » comme aux États-Unis d'Amérique et en Australie. »

5. Numéro 33, mars 2018 : la touche humaine

« La technologie change notre façon de faire des affaires, mais il est bon de se rappeler que rien ne remplace complètement la dimension humaine du commerce international. C'est pourquoi nous vous recommandons de prendre au sérieux vos engagements internationaux et de faire un investissement personnel en allant à l'étranger pour rencontrer vos clients existants et éventuels. »

SOIRÉE DÉDIÉE AUX RÉUSSITES ET AUX LEÇONS APPRISSES : ÉVÉNEMENT PHARE ET EXPOSITION CMAS

15 novembre 2018, Ottawa, Ontario

TFO Canada a organisé un événement prestigieux pour souligner les résultats et partager les leçons apprises du projet Services d'accès au marché canadien et de renforcement des capacités (CMAS). Plus de 80 représentants d'ambassades, d'organismes de soutien au commerce, d'Affaires mondiales Canada, du secteur privé et de la société civile ont participé à la rencontre d'une demi-journée qui a comporté des panels de discussion, des pavillons et une exposition d'affiches. Diane Jacovella, sous-ministre du Développement international du Canada, a prononcé le discours liminaire avec Son Excellence Ruth Joy Acheng, haut-commissaire de l'Ouganda. Organismes de soutien au commerce, exportateurs, importateurs canadiens et spécialistes de secteurs ont participé à quatre différents panels portant notamment sur l'acquisition de compétences comme partenaires, l'utilisation de renseignements pour jumeler efficacement les exportateurs et les importateurs, et l'engagement des groupes marginalisés par le biais des secteurs de l'artisanat haut de gamme et de la haute technologie. Le projet CMAS a contribué, en apportant au Canada plus de 18 millions de dollars en nouvelles ventes à l'export ayant contribué à créer des emplois dans des pays en développement et en incitant plus de sociétés d'exportation dirigées par des femmes à se lancer dans le commerce international, à améliorer les conditions de vie grâce au commerce durable et inclusif. TFO Canada remercie tous ses partenaires, parties prenantes et donateurs pour les nombreux succès que le projet CMAS a connus entre 2014 et 2018.



LOGISTIQUE ET GESTION DES RISQUES

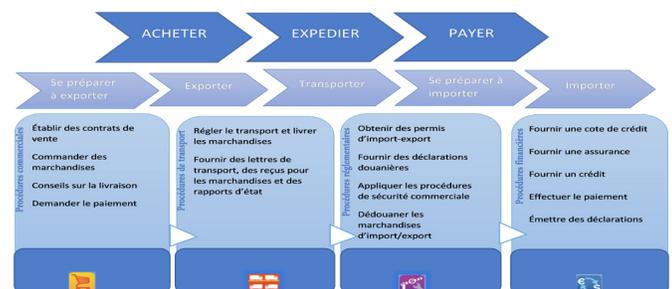
QU'EST-CE QUE LA LOGISTIQUE?

La logistique fait référence à toutes les activités liées à l'achat (importation), l'entreposage, le transport et la livraison des marchandises (exportation).

Les marchandises en provenance de l'étranger qui entrent au Canada doivent passer par les formalités d'importation administrées par l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC). Outre le processus de dédouanement de l'ASFC, d'autres ministères sont appelés à intervenir selon les marchandises importées. Il y a en tout 38 ministères et organismes gouvernementaux intervenant dans le processus d'importation.

Les exportateurs étrangers doivent fournir assez de renseignements pour permettre à l'importateur de classer les expéditions commerciales pour l'ACSF, p. ex. facture commerciale, preuve d'origine, certificats (certificat d'origine, certificat phytosanitaire, etc.). Le code du Système harmonisé (code SH), l'origine et la valeur déclarée constituent les bases de la conformité aux formalités douanières pour l'importation. Les documents d'exportation comprennent d'une façon générale la déclaration douanière, la facture commerciale et pro forma, la liste d'emballage, le certificat d'origine, les documents d'expédition, les documents d'assurance et autres.

Pour plus de renseignements, visitez la section [Accès au marché](#) de notre site Web.



HABILITATION ET FACILITATION DE LA CAPACITÉ DES EXPORTATEURS À VENDRE À L'INTERNATIONAL

PLATEFORME DES SERVICES D'INFORMATION COMMERCIALE

Les Services d'information commerciale fournissent aux exportateurs, aux importateurs et aux organismes de soutien au commerce des renseignements commerciaux pour prendre des décisions concernant l'accès au marché. La plateforme a été améliorée dans le cadre du programme d'accès au marché canadien et de renforcement des capacités (CMAS) grâce à de nouveaux outils, des séances de formation en ligne sous forme de webinaires enregistrés, de nouvelles études de marché et un fil RSS. L'équipe des Services d'information commerciale a aussi créé du contenu et a donné plusieurs formations, séminaires et ateliers ainsi qu'une formation pour formateurs s'adressant aux organismes de soutien au commerce. L'infographie ci-dessous montre certaines de ses réalisations.

Service d'information commerciale

Les Services d'information commerciale proposent une gamme complète d'informations commerciales sur notre site web (www.tfocanada.ca). Voici les résultats sur son utilisation sur la période 2014 -2018.



Nouvelle utilisation des outils numériques:

- Diagnostic de la préparation à l'exportation 2,051 vues depuis avril 2017
- Faire des recherches sur le tarif des douanes 36,534 vues depuis janvier 2016
- Système automatisé de référence à l'importation (SARI) 723 vues depuis décembre 2015
- Données sur le commerce en direct 669 vues depuis septembre 2015
- La base de données des importateurs canadiens 2,126 vues depuis avril 2015

Croissance du trafic de site Web

67%

Webinaires les plus visités

Subject du Webinaire	Nombre de vues
Guide de la RSE	1449
Innovations alimentaires Canada	1116
Comment se lancer sur le marché canadien de boissons alcoolisées	927
Les services en ligne de TFO Canada	875
Comment les exportateurs peuvent tirer profit de la Corporation de règlement des différends dans le secteur des fruits et légumes (DRC) au Canada	813

Webinaires hébergés et enregistrés

- 60 webinaires en direct
- 29 webinaires enregistrés en ligne
- 15,939 enregistrement des webinaires consulté
- 13,991 par de clients Anglophone
- 708 par de clients Francophone
- 1240 par de clients Hispanophone

Études De Marchés (EDM)

TFO Canada a publié 30 articles, dont 24 EDM et 6 guides, dont un Guide de la responsabilité sociale de l'entreprise et de l'Initiative d'accès au marché canadien. Sa publication phare Accès Canada: Un guide sur l'exportation au Canada a été téléchargée 886 fois.



9,776

Études De Marchés téléchargés
842 téléchargés depuis les sites des IAC partenaires

- Inscrivez-vous maintenant pour accéder à tous les services en ligne de TFO Canada :
- > Questionnaire pour évaluer votre préparation à l'exportation au Canada
 - > Manuel pratique sur la façon d'exporter au Canada
 - > Études de marché sur les secteurs clés du marché canadien
 - > Promouvoir vos offres de produits aux importateurs canadiens
 - > Nouvelles et événements liés au commerce
 - > et beaucoup plus...

Inscrivez-vous maintenant pour accéder à tous les services en ligne de TFO Canada!

Information pratique pour accéder au marché canadien



Formation et séminaires sur le renforcement des capacités à l'intention des représentants commerciaux et des institutions d'appui au commerce au Canada 2014-2018

La porte d'entrée des exportateurs sur le marché canadien: Formation des IAC

72 membres du personnel des institutions d'appui au commerce (IAC) de 15 pays en développement ont été formés à Montréal et à Toronto

- 5 atelier d'une semaine :
- 2 en anglais (Ghana, Kenya y OECO; Indonésie, Jordanie, Sri Lanka y Vietnam)
 - 1 en français (Maroc y Tunisie)
 - 2 en espagnol (Bolivie, Équateur y Honduras; Salvador, Nicaragua y République Dominicaine)

EFFET MULTIPLICATEUR :



18 IAC de 13 pays en développement ont conçu et mis en œuvre 15 plans d'action impliquant 3.196 petites et moyennes entreprises (PMEs)



Séminaires des représentants commerciaux 2015 - 2017

SUJETS

2015: comment profiter des foires et missions
33 formés - 20 ateliers en anglais et 13 en français

2016: Comprendre l'information commerciale pour les besoins des exportateurs
29 formés - 20 ateliers en anglais et 9 en français

2017: Évaluation de la préparation à l'exportation
29 formés - 19 ateliers en anglais et 10 en français

- Secteurs:
- Agriculture
 - Textiles (maison et vêtements)
 - Thé, café et épices
 - Les services
- 21 pays en développement
16 pays les moins avancés

SÉMINAIRES SUR LES REPRÉSENTANTS COMMERCIAUX et enregistrés 2014-2017 LES SUJETS

- 2014: Responsabilité sociale des entreprises et environnement
- 2015: les femmes et le commerce
- 2016: Obstacles non tarifaires
- 2017: Le commerce inclusif à l'ère numérique



166 commerciaux basés en Montréal, Ottawa et Toronto formés, représentant l'Afrique, l'Asie, les Amériques, les Caraïbes et le Moyen-Orient

« Je tiens à féliciter TFO Canada pour le séminaire d'aujourd'hui. Il a incité la communauté diplomatique à participer et à s'intéresser à des initiatives qui permettent d'accroître le capital humain ainsi que les intrants et les extrants des investissements en termes de qualité et de quantité. L'échange des savoirs se borne pas à l'identification des besoins. Elle engendre le progrès, car elle vise à accroître la productivité et la croissance durable. »



AFRIQUE

Bodo Voahangy Export

Bodo Voahangy Export est une entreprise malgache appartenant et gérée par des femmes, qui produit et exporte des vêtements haut de gamme faits main pour les enfants de moins de 12 ans. Quatre-vingt-quinze pour cent des employés de Bodo Voahangy sont des brodeuses qui confectionnent des tissus à smocks destinés à des magasins spécialisés. Comme les produits sont essentiellement basés sur un travail manuel exigeant beaucoup de dextérité, de patience et de minutie, l'entreprise a décidé avec ses employés de réorganiser les horaires de travail afin de mieux concilier le travail et la vie personnelle. « Nous donnons la priorité aux mères monoparentales et faisons aussi affaire avec des femmes qui vivent dans des zones rurales en leur donnant la possibilité de travailler de chez elles », a indiqué Ramananarionoro Voanghy, directrice générale. Depuis les débuts de l'initiative Artisan Hub en 2016, et après les nouvelles ventes à l'export générées par sa participation concluante aux missions commerciales aux salons ATSC 2017 et NY Now 2018, Bodo Voahangy Export a embauché 32 employés supplémentaires dont 31 femmes.



Ramananarionoro Voanghy, Directrice générale de Bodo Voahangy Export, au salon NY NOW de 2018.

AMÉRIQUES

BIOCUNAS - PERU

Regner Tacza est le directeur général de la Cooperativa Agropecuaria de Servicios Valles del Cunas « BIOCUNAS », une coopérative située dans les Andes du centre du Pérou qui produit et vend les dérivés de la maca biologique. La coopérative applique des pratiques de responsabilité sociale d'entreprise et d'agriculture respectueuse de l'environnement, tout en aidant les familles de producteurs à améliorer leurs conditions de vie.

BIOCUNAS a été un des bénéficiaires du projet d'amélioration de l'accès au marché et de la préparation à l'exportation s'adressant aux PME de l'Alliance du Pacifique. La préparation à l'exportation de l'entreprise a été établie, les produits ont été évalués et validés, et Regner a reçu une formation sur la façon de développer un plan d'exportation et de négocier avec les acheteurs au Canada. BIOCUNAS a été

sélectionnée pour participer à la mission commerciale de l'Alliance du Pacifique au salon Grocery Innovations Canada à Toronto en 2017, et il a pris part à la mission d'acheteurs canadiens qui a visité le Pérou en juillet 2018. Il s'agit des premières expériences de Regner avec le marché canadien. Lors du salon, il a eu ses propres rencontres avec des acheteurs canadiens et a reçu la visite de Twisted Leaves Ltd., de Toronto, lors de la mission d'acheteurs qui a suivi.



SEGALCO – COLOMBIA

SEGALCO développe des aliments sains d'une grande valeur nutritive, comme le quinoa, l'amarante, le poids d'Angole et la chia. L'entreprise met l'accent sur le bien-être de ses employés et des cultivateurs de ses produits, et elle soutient les groupes autochtones affectés par les conflits sociaux et armés dans le sud-ouest de la Colombie.

Continue à la page suivante

AMÉRIQUES

SEGALCO a bénéficié du projet d'amélioration de l'accès au marché et de la préparation à l'exportation s'adressant aux petites et moyennes entreprises de l'Alliance du Pacifique. Luis Henrique Rojas, chef du marketing de l'entreprise, a participé à la mission commerciale au salon Grocery Innovations Canada à Toronto en 2017 et a reçu la visite d'acheteurs en juillet 2018. Il s'agit de la première expérience de l'entreprise sur le marché canadien, et Luis Henrique a pu s'informer sur le marché, rencontrer des acheteurs et, pour la première fois, recevoir une mission d'acheteurs en Colombie.



Mission d'acheteurs en Colombie lors de leur visite à SEGALCO

MEDEA INTERACTIVE – COLOMBIE

Ana Echeverri, de Medea Interactive, une entreprise de Medellín, dans la province d'Antioquia, est la fondatrice et l'actuelle chef de la direction de la compagnie qui a vu le jour il y a trois ans et compte 16 employés. En tant que bénéficiaire du projet « Commerce pour le développement économique afin d'améliorer l'accès au marché et la préparation à exporter des petites et moyennes entreprises de la Colombie », qui mettait la priorité sur les technologies de l'information et des communications, MEDEA Interactive a reçu une formation et a conçu un plan d'exportation détaillé qui l'a amenée à participer à une mission commerciale au Canada au printemps 2018 et à recevoir une mission d'acheteurs canadiens en été 2018.

Peu après, MEDEA Interactive a obtenu un premier contrat au Canada. Elle a signé une entente avec une entreprise canadienne portant sur la production de trois cours d'apprentissage en ligne et elle pourrait décrocher bientôt un autre projet plus important.

ASIE ET MOYEN-ORIENT

Développement de compétences pour l'exportation dans le but d'avoir un impact économique et social au Cambodge

Fondée en 2001, Village Works est une entreprise sociale bien établie qui est membre de la World Fair Trade Organization (WFTO). Cette PME dirigée par des femmes produit et exporte des articles de qualité tels que sacs, foulards et articles de décoration intérieure en soie et matériaux recyclés. Grâce à sa participation au projet Artisan Hub de TFO Canada, Village Works a reçu pendant deux ans de la formation sur divers sujets et un mentorat individuel avec un spécialiste du secteur.



TFO Canada a aussi facilité l'établissement de relations d'affaires avec des acheteurs canadiens et internationaux en soutenant leur participation aux salons commerciaux ATSC 2017 et New York Now 2018, et en organisant des rencontres interentreprises. Tout cela a généré plus de 90 000 \$ de nouvelles ventes à l'exportation et la création de plus de 40 emplois, dont 25 pour des femmes artisans atteintes de polio.

Une exportatrice jordanienne tire parti de l'accord de libre-échange Canada-Jordanie

Green Fields Company est une PME jordanienne appartenant à une femme, qui fabrique et exporte entre autres des huiles pressées à froid et des huiles essentielles depuis 2004. En 2018, dans le cadre de l'initiative visant à préparer les exportateurs jordaniens au marché canadien, Green Fields a reçu une assistance technique poussée de la part de TFO Canada en vue de se préparer à participer au salon professionnel SIAL Canada 2018

Continue à la page

ASIE ET MOYEN-ORIENT

et à rencontrer des acheteurs canadiens, et un suivi post mission commerciale. Ce soutien a facilité l'accès de Green Fields au marché canadien. Comme l'a fait remarquer Amina Al Ramadna, directrice déléguée de Green Fields Co., « l'assistance technique de TFO Canada m'a permis de bien approfondir une foule de détails que j'ignorais à propos du marché canadien. J'ai établi de nombreux contacts avec des entreprises intéressées par notre gamme de produits... et j'exporte à présent au Canada. »

Hero Nature Products répond à la demande canadienne grâce au soutien de TFO Canada

Hero Nature Products, une entreprise du Sri Lanka spécialisée dans la production et la fabrication d'huile et de farine de noix de coco biologique, a participé au SIAL Canada en 2016, 2017 et 2018 avec le soutien de TFO Canada. Pendant trois années d'affilée, Hero Nature Products a bénéficié du soutien de TFO Canada sous la forme de tournées de familiarisation au marché, de séances d'information et de rencontres interentreprises. Cela a permis à la compagnie de réaliser plus de 360 000 \$ en nouvelles ventes à l'export! Selon son directeur Noel Neris, « TFO Canada a été notre portail d'accès au marché canadien. L'organisme nous a permis d'être à l'aise pour rencontrer des clients éventuels à notre stand en nous fournissant l'aide et les conseils nécessaires. »



BULE BULE GARMENT DÉCUPLE SES VENTES À L'EXPORT GRÂCE À SES NOUVELLES COMPÉTENCES POUR L'EXPORTATION ET L'ACCÈS AU MARCHÉ

Bule Bule Garment, une PME de vêtements dirigée par des femmes et basée à Solo, en Indonésie, confectionne des articles à la fine pointe de la mode à l'aide de tissus recyclés. L'entreprise a subi une transformation en profondeur qui lui a permis de passer du statut de fabricant local à celui de fournisseur mondial. Elle a bénéficié de l'assistance technique de TFO Canada, dans le cadre du projet d'aide au commerce et au secteur privé Canada-Indonésie (TPSA) mis sur pied par le Conference Board du Canada et financé par le gouvernement du Canada par l'intermédiaire d'Affaires mondiales Canada.

Cette transformation est l'aboutissement d'un rigoureux programme de deux ans qui a inclus une formation donnée par des experts sur l'établissement des tailles des produits, le positionnement et les communications de l'entreprise, l'adaptation au marché, et un encadrement pour participer efficacement à des salons commerciaux. En août 2018, Bule Bule a pris part au salon Apparel and Textile Sourcing Show à Toronto, où l'entreprise a connu pour la première fois du succès sur le marché canadien en décrochant une commande d'une boutique montréalaise et en entrant en contact avec 45 acheteurs et importateurs. En novembre 2018, TFO Canada a organisé une mission d'acheteurs canadiens qui a permis à Indigo Paisley, une marque de vêtements de villégiature de luxe, d'établir un contact avec Bule Bule et de mettre en branle un programme d'approvisionnement mondial. Indigo Paisley appartient à Fashion Priests Inc., une société canadienne présente dans le monde entier, qui commercialise ses produits en Amérique du Nord, dans l'Union européenne et en Inde.



Bule Bule Garment au salon ATSC, Toronto, août 2018

Indigo Paisley transforme des idées de mode contemporaine en faisant appel à des arts textiles traditionnels et d'autres techniques d'ornement de surface qui deviennent des raretés dans le monde moderne. Cette collaboration offre un formidable potentiel de reproduction pour d'autres PME indonésiennes intéressées à prendre une expansion internationale.

APERÇU DES ACTIVITÉS DE TFO CANADA

Une délégation vietnamienne participant à une mission sur la planification du développement économique régional et le développement du commerce

1er octobre 2018

Vancouver, Colombie-Britannique

Marcus Ewert-Johns, représentant régional de TFO Canada en Colombie-Britannique, a reçu une délégation de leaders municipaux du Vietnam. Les délégués vietnamiens ont visité Edmonton et Vancouver dans le cadre d'une mission d'étude faisant partie d'un programme de trois ans de la Fédération des municipalités canadiennes sur la planification du développement économique régional et le développement du commerce. Ce projet vise à accroître les exportations en provenance de villes vietnamiennes comme Can Tho et Cao Lanh, qui sont situées au sud d'Ho Chi Minh-Ville.



Création d'alliances stratégiques transfrontalières

Octobre 2018

Nairobi, Kenya

Susan Baka, représentante de TFO Canada en Ontario, a fait une présentation sur la création d'alliances stratégiques par-delà les frontières, qui a mis en évidence TFO Canada, lors d'un atelier sur l'acquisition de compétences qui s'est tenu à Nairobi en octobre et s'adressait à des entrepreneures africaines. « Je suis très reconnaissante d'avoir découvert cette opportunité, a indiqué Tabitha Njoroge, une participante représentant Shofar Entertainment Co. Je suis intéressée à exporter au Canada et impatiente de m'y mettre. » L'atelier faisait partie de la première conférence de l'Organization of Women in International Trade (OWIT) à se tenir hors de l'Amérique du Nord, dont l'OWIT-Nairobi était l'hôte et qui avait pour thème Bridging the Gap: Empowering Businesswomen to Go Global (Comblant le fossé : donner aux entreprises les moyens de prendre une envergure mondiale). Des spécialistes du commerce international ont partagé des conseils sur l'exportation, des pratiques exemplaires, et leurs perspectives sur l'avenir du commerce et le rôle des femmes en présence d'une assistance composée d'Africaines, qui ont trouvé l'expérience révélatrice et sont intéressées à se lancer dans l'exportation.



Faire du Commerce un moteur de développement pour les petits producteurs des pays les moins avancés d'Asie du Sud-Est

5-7 novembre 2018

Yangon, Myanmar

Steve Tipman, directeur général, s'est rendu à Yangon, au Myanmar, avec Marc Germain, associé de TFO Canada et un représentant de notre partenaire le Centre de recherches pour le développement international (CRDI), Boubou Housseini, afin de rencontrer plusieurs PME ayant participé au projet consistant à « faire en sorte que les petits producteurs des pays les moins développés de l'Asie du Sud-Est bénéficient du commerce ». L'initiative, qui est financée par le CRDI, soutient le travail que mène TFO Canada auprès des PME du Myanmar, du Laos et du Cambodge dans le secteur des produits agroalimentaires spécialisés.



Pendant qu'il était à Yangon, le groupe a rencontré des PME à fort potentiel vendant notamment du café, des feuilles de thé, de la laitue et des huiles biologiques. La visite avait pour but d'évaluer et de sélectionner les entreprises qui seraient invitées à participer à une mission commerciale au Canada au printemps 2019.

APERÇU DES ACTIVITÉS DE TFO CANADA

Renforcement des partenariats en Asie - Rencontre avec l'Institut du Mékong

8 novembre 2018

Khon Kaen, Thaïlande

Après son passage à Yangon, le directeur général Steve Tipman a eu une série de réunions avec l'Institut du Mékong, un partenaire de TFO Canada dans la région. Cet important organisme intergouvernemental régional s'est avéré un précieux allié et partenaire pour notre projet commandité par le CRDI. Nous espérons que notre partenariat ne fait que commencer!



Séminaire sur les opportunités commerciales avec l'Indonésie

27 novembre 2018

Vancouver, Colombie-Britannique

TFO Canada s'est associé au Consulat général de l'Indonésie à Vancouver pour donner un séminaire sur « les débouchés commerciaux en Indonésie ». Mme Tuti Irman, la nouvelle consule générale, a donné le coup d'envoi en présentant les opportunités croissantes qui s'offrent aux entreprises canadiennes de travailler avec des partenaires indonésiens pour trouver des produits provenant de la plus importante économie en Asie du Sud-Est. TFO Canada entretient depuis longtemps des relations avec l'Indonésie. Marcus Ewert-Johns, le représentant régional de TFO Canada, a participé au séminaire comme présentateur et panéliste, et a couvert un certain nombre de sujets sur la facilité de mener des affaires, et la façon de forger des partenariats, d'acquérir des compétences et d'utiliser les investissements d'une manière stratégique pour augmenter les exportations et accroître la prospérité.

PARTENARIATS ROBUSTES CRÉÉS GRÂCE À L'ACQUISITION DE COMPÉTENCES EN COMMERCE INTERNATIONAL

Renforcer la capacité qu'a l'Office de développement des exportations du Sri Lanka d'aider les PME à accéder au marché canadien

Depuis 2014, TFO Canada aide l'Office de développement des exportations du Sri Lanka à faciliter l'accès des PME au marché canadien. En renforçant la capacité institutionnelle de ce pays à offrir des services de développement commercial axés sur le marché canadien, et à faire connaître et à promouvoir le pouvoir économique des femmes, ce partenariat a permis à 18 entreprises sri-lankaises de pénétrer le marché canadien. L'Office de développement des exportations EDB a depuis donné sa propre formation visant à accroître la sensibilisation au potentiel qu'offre le marché canadien aux PME du Sri Lanka. Il est maintenant en train de préparer de son côté un groupe d'entreprises du secteur des aliments transformés à participer au SIAL 2019! Mme Jeevani Siriwardena, directrice générale de l'Office de développement des exportations, reconnaît « [le rôle joué par TFO Canada] pour atteindre les objectifs de l'Office en vue de promouvoir les exportations du Sri Lanka sur le marché canadien... ».



PARTENARIATS ROBUSTES CRÉÉS GRÂCE À L'ACQUISITION DE COMPÉTENCES EN COMMERCE INTERNATIONAL

Acquisition de compétences pour permettre à FUNDER de soutenir les exportateurs du Honduras de pénétrer le marché canadien

L'alliance stratégique de FUNDER avec TFO Canada a permis à l'organisme de développer des compétences pour la promotion des exportations en vue de soutenir ses activités, et a amené des exportateurs de café et de légumes du Honduras à diversifier leurs marchés d'exportation et à renforcer les relations commerciales entre les exportateurs honduriens et les acheteurs canadiens.

TFO Canada a amélioré la prestation des services de l'organisme en fournissant une variété de formation et d'outils pour accéder au marché canadien. Cette alliance a connu un temps fort quand FUNDER a remporté le prix du « meilleur exposant participant pour la première fois » au congrès de l'ACDFL 2018 après avoir pris part à une mission commerciale au salon des fruits et légumes frais au printemps 2018.

« Le fait d'avoir assisté au congrès 2018 de l'ACDFL nous a permis d'améliorer notre logistique et notre préparation en prévision du salon Agromercado [Honduras]. La participation au congrès de l'ACDFL nous a servi de plateforme pour mieux recruter des acheteurs canadiens dans le secteur des fruits et légumes frais. » - Aida Delgado, gestionnaire de projets, FUNDER



Séminaire sur l'exportation au Canada à Comayagua – quatre agents de FUNDER y ont participé dans le cadre du volet sur l'acquisition de compétences du projet axé sur les organismes de soutien au commerce.

Renforcement des compétences l'agence de promotion des exportations du Ghana (GEPA) dans l'intérêt de PME qui accèdent au marché canadien

TFO Canada collabore avec l'agence de promotion des exportations du Ghana (GEPA) depuis 2014 dans le cadre du programme CMAS. GEPA est l'organisation nationale de soutien au commerce d'exportation qui facilite le développement et la promotion des exportations ghanéennes, en mettant un accent particulier sur la diversification de la base d'exportations du Ghana des produits d'exportation traditionnels aux exportations non traditionnelles transformées. « Nous avons acquis une meilleure compréhension du marché canadien grâce à des séminaires, des visites de familiarisation avec le marché et à une mine d'informations sur le site Web de TFO Canada. L'expertise technique de TFO Canada profite énormément à nos exportateurs du secteur du cacao. Une entreprise qui a participé à une mission commerciale au salon SIAL Canada 2018 entrevoit beaucoup de succès sur le marché », souligne Agnes Gifty Adjei-Sam, directrice du marketing et de la promotion.

PACIFIC ALLIANCE - Renforcement des capacités de quatre organismes de soutien au commerce

Grâce au projet de l'Alliance du Pacifique, TFO Canada a renforcé les capacités de quatre organismes de soutien au commerce. PROMPERU a renforcé ses services aux PME en organisant des séminaires dans 4 régions du pays à l'intention de 120 PME sur les débouchés du marché canadien, la réglementation, etc

PARTENARIATS ROBUSTES CRÉÉS GRÂCE À L'ACQUISITION DE COMPÉTENCES EN COMMERCE INTERNATIONAL

Un nouveau contenu a été développé pour leur site Web concernant les débouchés commerciaux au Canada, notamment des infographies sur les exigences réglementaires pour le secteur alimentaire, les questions logistiques, etc.

PROMEXICO, a animé des séminaires à l'intention des PME du secteur agroalimentaire canadien. Les agents commerciaux de PROCHILE formés au Canada ont également animé des ateliers régionaux au cours desquels les PME ont déclaré que le Canada était un marché auparavant inconnu pour elles.

PROCOLOMBIA a également reproduit la formation sur l'accès au marché canadien dans plusieurs régions et a trouvé que les manuels de formation élaborés par TFO Canada à l'intention des exportateurs, ainsi que du transport et de la logistique, étaient particulièrement utiles comme outils de formation.

Tous nos partenaires de l'Alliance du Pacifique voient des opportunités de continuer à utiliser leur capacité accrue pour aider leurs clients PME à établir de nouveaux partenariats commerciaux durables avec le Canada.



Séminaire sur l'exportation au Canada présenté par un agent de PROMEXICO à Veracruz

L'AUGMENTATION DES ÉCHANGES COMMERCIAUX SE RÉPERCUTE SUR LES PRIORITÉS SOCIALES DANS LES COLLECTIVITÉS MONDIALES

Un important aspect de notre travail à TFO Canada consiste à s'assurer que toutes les activités et l'acquisition de compétences tiennent compte de l'habilitation des femmes, de la réduction des impacts nocifs sur l'environnement et de l'incitation des systèmes de gouvernance à tirer parti des marchés internationaux. Voici les points saillants de certains projets et des experts en la matière ayant incarné ces thèmes qui se recoupent.

Promotion de la croissance économique durable dans les régions productrices de café au Honduras et au Guatemala

Affaires mondiales Canada et Tim Hortons ont investi, dans le cadre d'un partenariat public-privé, plus de 5,6 millions de dollars dans un projet de quatre ans et demi visant à améliorer les conditions de vie des familles d'agriculteurs au Honduras et au Guatemala. Plus de 30 000 agriculteurs des deux sexes ont été amenés, grâce à une approche holistique, à accroître leur rendement de café et leur rentabilité, ainsi que leur présence dans la chaîne d'approvisionnement par l'intermédiaire d'organisations d'agriculteurs. Près de 30 millions de dollars de café ont été vendus par les organisations d'agriculteurs tout au long du projet. Et 10 000 hectares de terres agricoles sont à présent gérés à l'aide de techniques de durabilité avancées afin d'atténuer les impacts des changements climatiques et de s'y adapter.



Continue à la page suivante

L'AUGMENTATION DES ÉCHANGES COMMERCIAUX SE RÉPERCUTE SUR LES PRIORITÉS SOCIALES DANS LES COLLECTIVITÉS MONDIALES

L'accent étant mis sur l'égalité des sexes, plus de 900 familles ont appris comment gérer et partager plus équitablement les responsabilités familiales, plus de 700 agricultrices ont perfectionné leurs compétences en leadership et plus de 300 hommes ont appris à canaliser la notion de masculinité d'une façon productive. La stratégie d'habilitation des jeunes a permis à plus de 700 jeunes hommes et jeunes filles de développer un plan de carrière.

Accroître le potentiel des exportations grâce à la certification Fairtrade

Agronuez Choapa est une coopérative chilienne qui exporte des noisettes dans le monde entier. La coopérative, qui a reçu la certification « commerce équitable » en 2010, a instauré un système de gestion transparent et inclusif visant à faire en sorte que chaque produit soit traçable et que la qualité soit être contrôlée. L'augmentation des ventes à l'export a permis de créer de nombreux emplois locaux. La coopérative, qui met l'accent sur les femmes, a donné à un grand nombre d'entre elles la chance de travailler, d'améliorer leurs compétences et d'avancer dans leur carrière.

Comme l'indique Bella Villareal, directrice générale, « *TFO Canada est d'un grand soutien pour tous les organismes agricoles du Chili et des autres pays représentés ici [à Grocery Innovations Canada], qui ont pu voir comment leurs espoirs et leurs efforts leur ont permis d'offrir des choses que les agriculteurs ont produites de leurs propres mains* ».



Donner aux femmes les moyens de s'élever au-dessus des circonstances antérieures

« Nous préparons les femmes à réussir, et pas seulement à survivre, explique Emnet Mersha, directrice générale d'Ellilta Products. Ellilta Products a été créée en 2008 en tant de division génératrice de revenus d'Ellilta Women at Risk (EWAR), une ONG éthiopienne locale qui aide les femmes à trouver des emplois lucratifs après avoir fait de la prostitution. L'entreprise sociale a bénéficié de l'initiative Artisan Hub de TFO Canada, qui lui a permis d'avoir des renseignements sur le marché canadien et d'établir des contacts avec des importateurs. Emnet Mersha a pu participer à deux missions commerciales aux salons commerciaux ATSC 2017 et NY Now 2018, et les nouveaux contrats et ventes à l'export que cela a généré ont permis à Ellilta Products d'offrir un emploi bien rémunéré à quatre autres femmes, portant ainsi à 35 le nombre de femmes artisanes qu'elle emploie.



Emnet Mersha, directrice générale d'Ellilta Products, au salon professionnel ATSC 2017

JUMELAGE EN LIGNE CONCLUANT ENTRE UN EXPORTATEUR DOMINICAIN ET UN IMPORTATEUR CANADIEN

Eliot Ortiz Vasquez, qui fait la navette entre la ferme de son entreprise à Miches, en République dominicaine, et ses installations d'emballage à Bani où il finit de remplir les documents nécessaires pour une cargaison de patates douces à destination du Canada, se réjouit de la décision que son associée et lui ont prise d'étendre leur entreprise de fruits et légumes frais à l'international. En 2014, Eliot Ortiz and Ysidra Vasquez Sanchez, sa mère et associée, ont en effet décidé de diversifier les ventes d'Ely Import R Export SRL en se lançant dans l'exportation. Ils savaient que cela exigerait des efforts et des sacrifices, mais les ventes qu'ils anticipaient valaient le coup pour l'entreprise qu'ils avaient créée en 2012.

En décembre 2017, Eliot a reçu un courriel de l'importateur canadien Kiskadee qui avait découvert son entreprise en consultant la base de fournisseurs de TFO Canada pour trouver une entreprise qui pourrait l'approvisionner en patates douces, et on devine la suite de l'histoire! C'est en janvier 2018 que l'entreprise a effectué ses premières exportations résultant de ce contact – à ce jour, elle a expédié 450 boîtes de patates douces, mangues, avocats et piments forts. La relation entre les deux entreprises ne se borne plus à fournir des marchandises. Eliot reçoit continuellement des conseils et du mentorat sur l'étiquetage et l'apparence des produits, la classification des produits et, surtout, la traçabilité sur le marché.

Cette relation a permis à Eliot d'améliorer sa connaissance de la réglementation des produits agroalimentaires et donc d'accroître la qualité de ses produits. La réussite d'Eliot bénéficie non seulement à l'entreprise mais aussi à plusieurs communautés qui font partie de la chaîne d'approvisionnement.

La compagnie compte 30 employés, dont 20 femmes, et a un réseau d'agriculteurs sur toute l'île, qui l'approvisionnent en divers fruits et légumes. Le réseau est composé de fournisseurs d'avocats d'Ocao, d'Azua et de Barahona; de mangues cultivées près de Bani et d'Ocoa; de piments forts d'Iqua et de San Francisco; et de fruits à pain, d'ignames, de patates douces et de fèves de cacao, en autres, provenant de la ferme de l'entreprise. La compagnie a pour principe d'embaucher des personnes dans la localité où elle mène des activités, de les former (surtout les jeunes), de verser des bonis de fin d'année et d'offrir des possibilités d'emploi aux jeunes. Ce modèle convient aux agriculteurs, car l'entreprise garantit la vente de leurs cultures.

Eliot est ravi de son expérience à l'export jusqu'à présent. « En tant que producteurs, nous cherchons toujours de nouveaux marchés à l'étranger pour écouler nos fruits et légumes frais... CEI-RD et TFO Canada ont fourni à notre entreprise des renseignements à jour sur l'accès au marché canadien, ce qui nous a donné un avantage sur la concurrence. Les missions commerciales et les rencontres interentreprises auxquelles nous avons participé nous ont poussés continuellement à cibler le marché canadien. »



Vous pouvez en apprendre davantage sur Eliot et sa compagnie en regardant cette [vidéo](#).

CRÉER DES OPPORTUNITÉS POUR LES COMMUNAUTÉS

La créativité n'est pas l'apanage des artistes mais le fait de tous ceux qui créent quelque chose dans leur vie et pour d'autres. C'est le cas des femmes et des hommes qui sont propriétaires et/ou gestionnaires de leurs PME, des organismes de soutien au commerce et des entreprises sociales. Ces personnes ont procuré et procurent encore des opportunités pour d'autres qui sont aussi ou moins chanceux qu'eux. C'est que j'ai pu observer au travers des témoignages que nous avons partagés dans le bulletin *Exporter au Canada*, que j'ai lancé en 2014 et dont je m'occupe depuis. Les témoignages et les activités reflètent le travail de toute l'équipe de TFO Canada et de nos partenaires par le biais du projet CMAS.

Les possibilités d'emploi créées par les entreprises sociales qui ont augmenté leurs ventes à l'export grâce à l'initiative Artisan Hub sont présentées tous les ans dans notre bulletin depuis 2016; le programme d'études de marché qui a fourni une feuille de route à Tama Cosmetics pour avoir accès au marché canadien et accru la demande pour le beurre de karité brut auprès des femmes de Tamale, au Ghana, a fait l'objet d'un article dans le numéro 35; et il y a dans ce numéro un article sur Ely Export dont les exportations ont apporté des débouchés pour d'autres agriculteurs faisant partie de sa chaîne d'approvisionnement, et des occasions pour les jeunes de recevoir une formation sur les pratiques agricoles et un emploi à temps partiel pendant les périodes de pointe. Ely Export est le résultat d'un jumelage en ligne avec l'acheteur canadien Kiskadee Ventures à partir de notre base de fournisseurs étrangers.

J'espère que vous aurez apprécié ce numéro qui donne un aperçu de certains des sous-projets et activités de TFO Canada. N'hésitez pas à visiter notre site Web www.tfocanada.ca pour découvrir d'autres cas de réussite parmi nos clients. Le vôtre s'y trouve peut-être!

Joyeuses Fêtes!

Clarecia Christie

Rédactrice, bulletin *Exporter au Canada*



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.