

# EXPORTER AU CANADA NOUVELLES

INFORMATION · CONSEIL · CONTACT

## FRUITS ET LÉGUMES FRAIS

### DANS CE NUMÉRO

1. MESSAGE DU DIRECTEUR GÉNÉRAL
2. MARCHÉ DES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS AU CANADA
3. PERSPECTIVES FAVORABLES POUR LE MARCHÉ DES SERVICES DE TIC AU CANADA
4. ACTUALITÉ RÉGIONALE
5. APERÇU DES ACTIVITÉS DE TFO CANADA
6. KALAA ORGANICS : UNE NOUVELLE MARQUE DE PRODUIT ÉCOLOGIQUE





**STEVE TIPMAN**  
DIRECTEUR GÉNÉRAL  
TFO CANADA

## Un regard vers l'avenir

Alors que l'exercice financier de TFO Canada prend fin le 31 mars 2023, c'est normalement le moment où nous examinons les plans et les activités futurs. Puisque nous entamons la dernière phase de notre plan stratégique quinquennal, les réflexions vont au-delà de l'année à venir.

Face aux effets dévastateurs de la pandémie de COVID-19, qui semble être derrière nous, les échanges commerciaux sont très difficiles, et certains problèmes sont au centre des préoccupations des exportateurs et des importateurs. La « nouvelle normalité » comporte son lot complet de nouveaux défis pour les commerçants tels que l'inflation mondiale, les coûts de logistiques et la disponibilité des conteneurs d'expédition, le conflit ukrainien et les phénomènes climatiques dans différentes régions du monde.

En tant qu'organisation non gouvernementale qui travaille à la jonction du commerce et du développement et dont la mission est de contribuer à l'amélioration des vies par la création de partenariats commerciaux durables entre les exportateurs des pays en développement et les acheteurs canadiens et étrangers, TFO Canada observe plusieurs tendances dont il tiendra compte durant la définition de son prochain plan stratégique.

Tandis que nous amorçons une ère postpandémique, il nous incombe de reconnaître le rôle important du développement centré sur le commerce dans la relance économique des pays en développement et des pays émergents. De plus, au regard de la collaboration de TFO Canada avec les exportateurs et les importateurs, nous notons « l'Engagement du secteur privé du Canada en faveur d'une stratégie de développement durable » qui présente une approche visant à élargir et renforcer l'engagement d'Affaires mondiales Canada auprès du secteur privé. L'autre tendance qui s'est accélérée durant le COVID-19 a été la place prépondérante accordée au commerce numérique et aux outils que les commerçants devaient maîtriser. Nous constatons également qu'à mesure que les pays intensifient leurs engagements en matière de protection de l'environnement et de réduction des émissions de carbone, l'importance des stratégies afférentes au commerce et à l'environnement ne fera que croître.

Même si certaines de ces tendances ne sont pas forcément nouvelles, nous croyons qu'elles renseigneront les éléments importants de notre stratégie pour l'avenir. Il convient de noter que d'autres aspects tels que l'égalité des genres et le renforcement du pouvoir économique des femmes revêtent un caractère essentiel pour notre travail.

Nous nous réjouissons à la perspective de travailler avec chacun de vous au cours des prochaines années.



### **Conseils de Tipman pour les échanges commerciaux**

*Lorsque vous exportez des fruits et des légumes frais, la maîtrise des tarifs préférentiels et de leurs modalités d'application peut influencer votre avantage (ou votre désavantage) concurrentiel au Canada. Il est important que vous prêtiez attention aux principes fondamentaux lorsqu'il est question des procédures douanières qui englobent vos documents d'exportation. Il est crucial de connaître les procédures douanières canadiennes, car des erreurs peuvent entraîner des retards, des frais supplémentaires ou même une détérioration du produit.*

TFO Canada a le plaisir d'annoncer la publication d'une étude de marché sur le secteur des fruits et légumes frais. L'étude complète est disponible sur notre site Web en anglais. Les versions française et espagnole seront disponibles en avril. En outre, une nouvelle étude de marché sur le secteur des services de technologies d'information et des communications (TIC) a été publiée et est disponible dans les trois langues. Assurez-vous d'être [inscrit](#) avec nous pour pouvoir accéder aux documents intégraux.

## MARCHÉ DES FRUITS ET LÉGUMES FRAIS AU CANADA

*Par Mike Mauti, Associé de TFO Canada*



Le document d'information sur le marché des fruits et légumes de 2023 élaboré par le Bureau de promotion du commerce au Canada (TFO Canada) est un trésor d'information qui fournit des renseignements pertinents sur le marché canadien aux exportateurs de l'industrie des produits frais opérant dans les pays membres de TFO Canada. En examinant minutieusement les données commerciales sur les produits et les catégories pertinents qui sont actuellement importés au Canada, les partenaires de TFO Canada seront en mesure d'évaluer les besoins du pays et de les assortir à leurs produits. Dans la première section de la publication, les lecteurs pourront en apprendre davantage sur les événements et les tendances actuels qui ont façonné le marché de cette décennie. Cette section comprend un examen sur l'impact du COVID 19, une revue de l'égalité entre les sexes et diverses autres possibilités offertes aux marchands de produits canadiens.

La publication se poursuit par une discussion sur les stratégies gagnantes que les importateurs peuvent mettre en œuvre pour développer leurs affaires au Canada. Cette section comprend :

- Une analyse des prix moyens des produits clés
- Un examen approfondi des besoins du Canada en matière de produits de qualité, y compris une discussion sur le classement, les normes et les exigences de certification des acheteurs canadiens
- Une introduction aux exigences uniques en matière d'étiquetage des produits vendus au Canada
- Une discussion sur les attentes des acheteurs canadiens en matière de transport, d'entreposage et d'emballage

La section suivante du document d'information sur le marché contient un aperçu général des organismes d'achat de produits au Canada. Sur ces pages, les importateurs des pays membres de TFO Canada apprendront quelles sont les principales sociétés de supermarchés opérant au Canada ainsi que les nombreux autres intermédiaires qui achètent et vendent des produits. Les lecteurs apprendront à différencier un courtier, un importateur et un grossiste et auront une idée des autres moyens de vendre des produits frais, y compris via les transformateurs, les exploitants de services alimentaires et les services en ligne. Cette section se clôture par une liste des principaux salons commerciaux où les importateurs peuvent exposer ou visiter dans l'espoir de rencontrer des acheteurs canadiens potentiels.

La dernière section du document d'information sur le marché des fruits et légumes de 2023 traite des diverses pratiques commerciales canadiennes allant des tarifs et règlements aux principales lois de protection, de l'environnement concurrentiel au Canada et de l'importance de la responsabilité sociale des entreprises. Ce rapport est un document incontournable pour tout fournisseur de fruits ou de légumes des pays membres de TFO intéressé par le marché lucratif canadien.

## Perspectives favorables pour le marché des services de TIC au Canada

*Par Michelle Hustler, Associée de TFO Canada*

Cela fait plusieurs années que le Canada est aux prises avec une pénurie de talents dans le secteur des technologies. Cette pénurie s'est aggravée à la suite de la pandémie, ce qui a favorisé le passage de beaucoup d'entreprises en ligne et l'augmentation de la demande pour l'expertise numérique dans tous les secteurs.

Cependant, nous assistons à un retour du balancier. La demande accrue pour les services numériques liée aux dispositions de travail à distance et à la fermeture des entreprises jugées non essentielles recule maintenant que les rencontres en présentiel reprennent. En outre, les taux d'inflation et d'intérêt élevés rendent les consommateurs plus prudents par rapport à leurs dépenses. Partout, y compris au Canada, les industries de la technologie licencient du personnel.

Toutefois, la situation est-elle complètement alarmante pour le secteur canadien des technologies? Selon le Conseil des technologies de l'information et des communications, si certaines professions prédominantes dans le domaine du numérique enregistrent une baisse des niveaux de recrutements par rapport aux sommets atteints précédemment, il reste encore un grand nombre de postes à combler dans ce secteur. En fait, des statistiques récentes révèlent que la demande est demeurée excédentaire pour de nombreux postes stratégiques de l'industrie numérique jusqu'au troisième trimestre de 2022, au Canada, et que le nombre de postes vacants dépassait celui des travailleurs au chômage. Il s'agit notamment des développeurs de logiciels et des développeurs en médias interactifs. Malgré l'incertitude de la situation à court terme, le Conseil des technologies de l'information et des communications demeure convaincu que les perspectives à moyen terme sont positives pour l'économie numérique au Canada.

TFO Canada a le plaisir de vous annoncer la publication de sa dernière étude de marché sur le secteur canadien des technologies. L'étude cible particulièrement quatre sous-secteurs de la technologie et de la création numérique, notamment l'animation et les effets visuels, le développement de jeux vidéo, le développement de logiciels, et les films et la télévision. Elle analyse la demande, les tendances, les exigences du marché, la concurrence et les stratégies d'entrée sur le marché. Même si l'étude a fait l'objet de recherches et a été rédigée avant la vague de licenciements intervenus dans le secteur des technologies en début 2023, les tendances technologiques ne ralentissent pas à l'échelle mondiale.

La technologie est omniprésente dans chaque aspect de nos vies et dans chaque entreprise. Si les grandes entreprises technologiques semblent suspendre les embauches et si les dépenses semblent avoir ralenti, le nombre d'entreprises ayant besoin d'une assistance technique continue d'augmenter. En fait, ce pourrait être un bon moment pour les PME des pays partenaires de TFO Canada d'étudier le marché canadien et de voir comment elles peuvent offrir des solutions de rechange technologiques moins coûteuses aux sociétés, notamment les entreprises de technologies plus modestes qui trouvent toujours difficile d'attirer et de retenir des talents.

Consultez l'étude de marché mise à jour récemment sur les sous-secteurs des TIC au Canada sur le site Web de TFO Canada sera bientôt disponible sur [le site Web de TFO Canada](#).

## Formation sur l'état de préparation à l'exportation — Jordanie

En janvier 2023, TFO Canada, en partenariat avec l'Association des exportateurs de la Jordanie (JEA) a offert une formation technique supplémentaire sur l'état de préparation à l'exportation, l'égalité de genre et l'inclusion sociale (EGIS), le marketing numérique, la responsabilité sociale de l'entreprise (RSE) et les pratiques professionnelles intelligentes face au climat à 22 petites et moyennes entreprises jordaniennes (PME), dont 20 appartenant ou dirigées par des femmes, dans les secteurs des produits cosmétiques et des aliments transformés.

## Accès au marché — Bangladesh

Dans le cadre du projet «Les femmes dans le commerce pour une croissance inclusive et durable» (WITISG), et en partenariat avec USAID et SME Foundation, 14 PME du Bangladesh ont présenté des produits diversifiés à base de jute à des acheteurs nord-américains du 5 au 8 février 2023, au NY NOW Winter Show.

Parmi 35 produits sélectionnés dans 12 catégories, trois exposants bangladais se sont retrouvés sur la liste des finalistes du prix du «Meilleur nouveau produit», et TULIKA Eco Ltd. a remporté le prix de la catégorie «Artisan Resource»



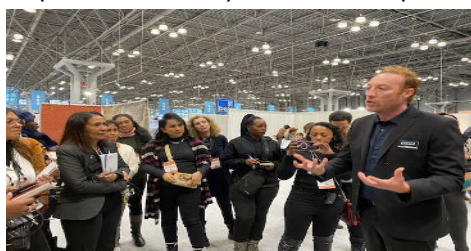
PME bangladaises au NY NOW Winter Show 2023

# ACTUALITÉ RÉGIONALE

## Afrique et Haïti

### Tournée de familiarisation avec le marché

Dans le cadre du projet SMO-LUME, et grâce au soutien financier du gouvernement du Canada, octroyé par l'entremise d'Affaires mondiales Canada, TFO Canada a organisé une tournée de familiarisation avec le marché au profit de 17 petites et moyennes entreprises du secteur de l'artisanat. Cette initiative a été réalisée en collaboration avec Fivondronan'ny Mpandraharaha Malagasy (FIVMPAMA), un groupement de femmes entrepreneures de Madagascar (GFEM), Uganda Women Entrepreneurs Association Limited (UWEAL), Uganda Small Scale Industries Association (USSIA) et le ministère de l'Industrie du commerce et des Coopératives de l'Ouganda. Sous la direction et avec le soutien d'experts d'Aid to Artisans, la délégation a visité les salons commerciaux NY NOW® et Shoppe Object, ainsi qu'une série de magasins et d'établissements de détails.



Délégation PME à New York

**Export Launchpad Uganda :** TFO Canada, en partenariat avec l'Uganda Export Promotion Board (UEPB) et l'International Islamic Trade Finance Corporation (ITFC), a lancé le manuel de formation sur la préparation à l'exportation le 16 mars 2023 à Kampala. Le manuel de formation sera utilisé pour former plus de 50 agents commerciaux de district à travers l'Ouganda - augmentant l'accès à plus de 100 petites et moyennes entreprises situées en dehors de Kampala dans les secteurs de l'agroalimentaire. L'Export Launchpad Uganda est une initiative conjointe de l'ITFC, du Trade Development Fund et d'Affaires mondiales Canada dans le cadre du projet WITISG.



Lancement des exportations en Ouganda : Lancement du manuel de formation à l'exportation à Kampala

# ACTUALITÉ RÉGIONALE

*Afrique et Haïti*



Délégation de PME à l'International Food and Drink Event (IFE) à Londres

**Accès au marché :** TFO Canada, en partenariat avec la Kenya Export Promotion and Branding Agency (KEPROBA), la Ghana Export Promotion Authority (GEPA) et le Center for Accelerated Women's Economic Empowerment (CAWEE), a organisé une mission commerciale à l'International Food and Drinks Event (IFE) à Londres, au Royaume-Uni. Plus de 17 petites et moyennes entreprises du Kenya, du Ghana et de l'Éthiopie ont exposé leurs produits et participé à des réunions B2B du 20 au 22 mars 2023.

## Formation sur l'état de préparation à l'exportation — Zambie

En collaboration avec l'Agence du développement de la Zambie (ZDA), la formation sur l'état de préparation à l'exportation a été offerte à 122 PME, dont 71 dirigées par des femmes. Les participants ont obtenu de précieux renseignements sur les marchés canadiens et d'autres marchés internationaux.

# ACTUALITÉ RÉGIONALE

*Amérique latine et Caraïbes*

Dans le cadre du projet Women in Trade, l'équipe Amérique latine et Caraïbes (ALC) a travaillé en étroite collaboration avec les institutions d'appui au commerce (IAC) au Pérou, en Colombie et au Honduras pour présélectionner 54 entreprises (25 dirigées par des femmes) en vue d'activités d'accès au marché.

En collaboration avec PROMPERU, 10 PME exportatrices (8 dirigées par des femmes) ont été sélectionnées et formées pour participer au salon CPMA 2023 qui se tiendra à Toronto du 25 au 27 avril. En outre, dans un effort conjoint avec PROCOLOMBIA et Camara De Comercio de Cortes, Honduras, un groupe de 30 entreprises (25 dirigées par des femmes) a été évalué pour participer à deux activités clés d'accès au marché : une mission d'acheteurs canadiens à Agromercados Honduras (fruits et légumes frais tropicaux et orientaux) et une mission d'exportateurs virtuels dans les services informatiques (animation, jeux vidéo, réalité augmentée et virtuelle).



Lancement virtuel d'une étude de genre dans le secteur de l'exportation péruvien en partenariat avec PROMPERU

Les efforts se sont poursuivis dans la mise en œuvre des plans d'action en matière de genre. Au Pérou, TFO Canada a publié la version finale d'une étude de genre dans le secteur de l'exportation en partenariat avec PROMPERU, qui fournit des informations clés sur les défis actuels rencontrés par les femmes dans le secteur du commerce, tandis qu'au Guatemala, une enquête appliquée aux PME fournira des informations sur la caractérisation des entreprises dirigées par des femmes et leur participation dans le secteur du commerce.

# APERÇU DES ACTIVITÉS DE TFO CANADA

## ***Signature d'une entente de collaboration avec la Chambre de commerce de Cuba 10 mars 2023 - Ottawa***



De gauche à droite : S.E. Hector Igarza, Ambassadeur de Cuba au Canada et M. Steve Tipman, Directeur général TFO Canada

Sur invitation des consulats Ibéroaméricains de Montréal, une rencontre de groupe a été organisée entre TFO Canada et les consuls généraux de cette ville. Le déjeuner de travail, présidé par monsieur Nelson Olivero Garcia, consul du Guatemala, a permis aux consuls généraux de souligner l'importance d'une collaboration soutenue entre les consulats et TFO Canada. Steven Tipman, le directeur général de TFO Canada, a profité de l'occasion pour présenter son programme tout en relevant l'importance des efforts entrepris auprès des PME exportatrices dans les pays émergents et en développement, notamment en Amérique latine. Tout le monde a reconnu l'importance de l'égalité des genres et de la protection de l'environnement dans le contexte du changement climatique.

## ***Présentation : Étude de marché sur les débouchés que le marché canadien offre aux produits alimentaires transformés péruviens, 7 mars 2023 - Ottawa***

Les 7 et 9 mars, l'associé de TFO Canada, Edgar Escudero a présenté les résultats de l'étude de marché réalisée pour PROMPERU sur les débouchés que le marché canadien offre aux produits alimentaires transformés. Cette présentation a été faite lors de « l'événement PROMO NORTH AMERICA » une plateforme de veille stratégique qui fournit des renseignements privilégiés sur les possibilités d'affaires dont les microentreprises et les PME péruviennes peuvent tirer profit aux États-Unis et au Canada. PROMPERU a organisé cette rencontre pour appuyer et prodiguer des conseils à ses bureaux commerciaux au Canada et aux États-Unis.

## ***Séminaire des représentants commerciaux : "L'importance des technologies numériques pour les petites et moyennes entreprises (PME) afin d'accéder avec succès au marché canadien" - 28 février 2023 - Ottawa***



Séminaire des représentants commerciaux à Ottawa

TFO Canada a organisé un séminaire pour les représentants commerciaux à Ottawa le 28 février 2023. Cette rencontre portait sur « l'importance des technologies numériques pour les petites et moyennes entreprises (PME) pour un accès réussi au marché canadien. » Sous la direction et l'expertise d'Arifin Jaigirder, les membres de la communauté diplomatique et les représentants pays ont appris et ont participé activement durant les travaux de groupe. Cette initiative a été réalisée grâce au soutien financier du gouvernement du Canada, par l'entremise d'Affaires mondiales Canada.

## ***TFO Canada organise la réunion annuelle de son conseil consultatif, le 30 mars 2023 - Ottawa***

Le 30 mars 2023, TFO Canada a tenu la réunion annuelle de son conseil consultatif, avec la participation de S.E.



Membres du conseil consultatif

Fatima Méité, ambassadrice du Mali, Mme Soledad Campos, déléguée commerciale principale au Bureau du commerce du Pérou, Mme Quynh Tran, conseillère commerciale à l'ambassade du Vietnam, Mme Iffah Sa'aidah, attachée commerciale à l'ambassade d'Indonésie, et M. Abdakur Hussein, conseiller économique et commercial à l'ambassade du Burkina Faso, ainsi que de MM. Iffah Sa'aidah, attachée commerciale à l'ambassade d'Indonésie, M. David Arnaud, conseiller économique et commercial à l'ambassade du Burkina Faso, et M. Abdishakur Hussein, conseiller/chef de chancellerie au haut-commissariat du Kenya. Le conseil a examiné les résultats de l'enquête annuelle menée auprès des exportateurs qui utilisent nos services

d'information commerciale en ligne. Le conseil a fourni des commentaires précieux sur la façon d'améliorer les services en ligne de TFO Canada pour les exportateurs des pays en développement.

# APERÇU DES ACTIVITÉS DE TFO CANADA

## Rapports régionaux

### Susan Baka, Représentante régionale en Ontario

La fin du mois de janvier a été une période occupée à Toronto avec le salon du Gift & Home Spring Market qui s'est tenu au Centre des congrès, ainsi que la nouvelle Toronto Market Week consacrée aux articles de mode, aux articles cadeaux, aux articles de décoration intérieure et de maison dans un des locaux du Centre international. Le dernier événement a regroupé quatre salons en un, dont le Salon de la mode, les salles d'exposition permanentes SHOW T.O., le Gift & Design Wholesale Market et le BY HAND Gift Show.

### Séminaire pour les représentants commerciaux : Créer des liens avec les acheteurs et les importateurs canadiens, 22 février 2023 - Toronto



Séminaire des représentants commerciaux à Toronto

Plus de 20 participants de pays en développement ont assisté à la séance d'information organisée par TFO Canada pour les représentants commerciaux à Toronto, le 22 février afin de leur montrer comment créer des liens avec les acheteurs et les importateurs canadiens. Un groupe d'acheteurs de divers secteurs, notamment ceux de la décoration intérieure ou des articles cadeaux, de l'alimentation et de la mode, ont prodigué des conseils et des astuces sur la façon de capter leur attention et de la retenir, et ils ont présenté les tendances dans leurs secteurs respectifs. Parmi les conférenciers se trouvaient Kathryn Hunter, vice-présidente du merchandising à Candym/Canfloyd; Mohan Perera, fondatrice-PDG et Keith Perera, responsable du développement, M&M Twins Ltd.; et Sheila Agrawa, fondatrice, Best Bargains Jewellery.

Outre cette séance, Steve Tipman, le directeur général de TFO Canada a fait une présentation sur les tendances mondiales en matière de commerce et de développement, et Susan Baka, la représentante commerciale régionale de l'Ontario, a présenté les ressources et les répertoires pour la recherche des importateurs.

### Jacques Nadeau, Représentant régional au Québec

### Séminaire pour les représentants commerciaux : Marketing des biens de consommation dans l'économie numérique canadienne, 21 février 2023 - Montréal



Séminaire des représentants commerciaux à Montréal

Le 21 février 2023, TFO Canada a tenu une conférence à Montréal sous le titre "Marketing des biens de consommation dans l'économie numérique canadienne".

Steve Tipman, directeur général de TFO Canada, a présenté les orientations stratégiques et les réalisations de TFO Canada en soulignant les initiatives numériques de l'organisation en Amérique latine et la priorité accordée à la technologie numérique appliquée aux petites et moyennes entreprises (PME) dans les années à venir. M. Karim Salabi, partenaire d'Ascendis, a souligné l'importance de l'utilisation du numérique dans les opérations de marketing et de communication des entreprises et l'importance qui

doit être accordée au développement des "marques" dans un effort de différenciation et d'augmentation de la compétitivité des produits sur les différents marchés. Mme Jennifer Ziliotto, propriétaire d'un magasin de mode en ligne, a partagé avec le public l'importance d'utiliser une combinaison d'outils numériques, de plateformes et de médias sociaux pour atteindre avec succès les consommateurs canadiens directement chez eux.

La période de questions qui a suivi a mis en évidence l'importance pour les exportateurs des pays en développement et émergents de se tenir au courant des nouvelles façons de faire des affaires en termes de marketing numérique, en soulignant le besoin de ressources humaines compétentes dans ce domaine, mais aussi les avantages de la technologie numérique qui élimine désormais le facteur de distance entre les exportateurs étrangers et les acheteurs canadiens.



# APERÇU DES ACTIVITÉS DE TFO CANADA

*Allison Boulton, Représentante régionale en Colombie-Britannique*

*Séminaire pour les représentants commerciaux : Importer au Canada: 2 mars 2023 - Vancouver*

Le 2 mars 2023, TFO Canada a animé un séminaire pour les représentants commerciaux à Vancouver. Le thème de cette séance était « Importer au Canada : Mise à jour des principes fondamentaux et initiation au nouveau système de gestion des cotisations et des recettes (GCRA) de l'Agence des services frontaliers du Canada. Les participants ont obtenu des renseignements importants sous la direction de Gloria Terhaar, CCS (CA/US), CTCS, professeure désignée de l'ASFC, analyste en réglementations canadiennes chez PCB Customs Brokers.



Séminaire des représentants commerciaux à Vancouver

# KALAA ORGANICS : UNE NOUVELLE MARQUE DE PRODUIT ÉCOLOGIQUE



Yasmine et Youssef Benkabbou, un duo de frère et sœur décidés à réaliser leur rêve de produire les meilleures huiles d'olive du Maroc tout en régénérant la terre et en restaurant la biodiversité, ont fondé le Ranch Tassaout en 2015. En 2021, en apportant une valeur ajoutée à leur production, la marque d'huile d'olive extra-vierge commercialisée sous l'appellation Kalaa Organics voyait le jour.

Au pied des montagnes de l'Atlas, sur la berge du fleuve Tassaout, ils plantèrent leur oliveraie dans la région de Kalaa des Sraghna, une région anciennement connue au Maroc pour sa production d'oléicole. En collaboration avec la communauté locale, ils récoltent les olives à la main et les pressent en quelques heures dans des conditions de température et d'humidité régulées.

L'entreprise est engagée en faveur de l'environnement et entend être une entreprise pionnière en matière d'agroécologie pour l'agriculture durable. Les oliviers sont cultivés suivant les techniques agricoles régénératrices afin de préserver les ressources naturelles et promouvoir la biodiversité. "Nous essayons de respecter au maximum l'environnement naturel du terrain, en employant des pratiques biologiques et en n'utilisant pas de produits chimiques, en favorisant la biodiversité dans les plantations. La durabilité est l'essence même de notre projet," explique Yasmine. L'agriculture régénératrice est devenue une pratique capitale pour la préservation des ressources telles que l'eau et pour le renforcement de la résilience des sols face au changement climatique. Le bâtiment abritant le pressoir à huile a été conçu pour réduire les émissions de l'empreinte écologique, et l'accent a été mis sur l'isolation thermique et la récupération d'eau de pluie, et des matériaux locaux ont servi à sa construction.

L'an dernier, le Ranch Tassaout fut une PME du secteur de la transformation agroalimentaire à être sélectionnée pour le salon commercial du SIAL Montréal qui s'est tenu du 20 au 23 avril 2022. En collaboration avec le CCI et l'institution d'appui au commerce ASMEX, TFO Canada a encadré individuellement 13 PME marocaines du secteur de la transformation des aliments, y compris le Ranch Tassaout, en vue de l'événement. Les formations se sont déroulées virtuellement sur Zoom et elles ont consisté à communiquer des connaissances sur la tarification, le conditionnement du produit, les relations avec la clientèle, ainsi que les préférences et les normes des consommateurs canadiens.

Une fois au salon, de belles occasions se sont présentées. "Le SIAL Montréal a été un grand événement en 2022. Nous avons eu la possibilité de rencontrer de nouveaux clients et de développer de nouvelles occasions d'affaires. Nous sommes très reconnaissants envers TFO Canada et nous sommes très ravis de cette expérience," commente Yasmine. Le SIAL Montréal a été une vitrine pour établir un contact avec des importateurs canadiens et d'autres acheteurs internationaux. Au SIAL, l'entreprise a rencontré une société importatrice canadienne appartenant/dirigée par une femme au Québec qui a lancé sa première commande d'huile Kalaa Organics juste après le SIAL. C'était la première expérience de Kalaa Organics, ce qui lui a ouvert de nouvelles perspectives d'accès aux marchés canadien et nord-américain, notamment les magasins de produits gastronomiques du Québec où le produit est vendu.

Le SIAL 2022 fut une expérience exceptionnelle du point de vue du marketing. Comme le soulignait Yasmine : "Le SIAL Montréal était notre première fois d'avoir un stand à un salon professionnel international. Nous devons prendre des photos et préparer tout le matériel de communication pour le stand, aussi bien en anglais qu'en français. Nous avons eu une bonne préparation avec TFO Canada qui nous a expliqué jusqu'à quel point le marché canadien était compétitif et dynamique." Yasmine a évoqué l'appui que TFO Canada leur a fourni avant et pendant le salon : "Nous avons reçu beaucoup de conseils et de soutien de la part de TFO Canada pour l'établissement des contacts, la coordination et la préparation des rencontres avec les clients potentiels."

Kalaa Organics espère poursuivre sa croissance durable et consolider celle-ci au cours des prochaines années en offrant de nouveaux produits tout en accédant au marché international. Comme la mentionné Yasmine : "Nous pensons évidemment à renforcer notre présence sur le marché canadien. Nous aimerions grandir et faire connaître notre marché en Europe, aux États-Unis et au Canada. Notre but est d'offrir l'excellence marocaine au monde et peut-être avoir plus de produits, d'excellente qualité à offrir."

TFO Canada est ravie de voir les PME appliquer les stratégies qu'elle leur enseigne durant les formations, et de développer et renforcer leurs capacités d'accès au marché canadien et à d'autres marchés internationaux par leur participation à des foires commerciales.

TFO Canada améliore la vie des gens en créant des partenariats commerciaux durables entre les exportateurs des pays en développement et les acheteurs canadiens et étrangers. Nous facilitons l'accès au marché canadien et partageons l'expertise commerciale canadienne au profit des petits exportateurs gérés par des hommes et des femmes des pays en développement et des hommes et femmes qu'ils emploient.

Fondée en 1980, TFO Canada est une organisation non gouvernementale, sans but lucratif.

Ce bulletin d'information est produit avec le soutien financier du gouvernement du Canada, par l'intermédiaire d'Affaires mondiales Canada.

© Trade Facilitation Office Canada / Bureau de promotion du commerce Canada 2023

