

EXPORTER AU CANADA NOUVELLES

INFORMATION · CONSEIL · CONTACT

CRÉER DES PARTENARIATS DURABLES POUR LES FEMMES EXPORTATRICES SUR LE MARCHÉ INTERNATIONAL



DANS CE NUMÉRO

1. MESSAGE DU DIRECTEUR GÉNÉRAL
2. GUIDE POUR LES FEMMES EXPORTATRICES : COMMENT ACCÉDER AUX MARCHÉS CANADIENS ET INTERNATIONAUX
3. RENFORCER LA PARTICIPATION DES FEMMES AU COMMERCE INTERNATIONAL : TFO CANADA ET OWIT S'ASSOCIENT
4. ACTUALITÉ RÉGIONALE
5. APERÇU DES ACTIVITÉS DE TFO CANADA
6. CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU BENIN : ENGAGÉ POUR LA PROMOTION DE L'ÉGALITÉ DES GENRES ET L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ



STEVE TIPMAN
DIRECTEUR GÉNÉRAL
TFO CANADA

Appuyer les femmes entrepreneures

Ce numéro du bulletin d'information porte sur l'appui à apporter aux exportatrices pour l'accès aux marchés canadien et international. Comme plusieurs le savent, travailler avec des entreprises dirigées par des femmes et appartenant à des femmes est une caractéristique principale de nos actions depuis des années.

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont généralement reconnues comme le moteur de la croissance économique, car elles ont un impact généralement plus important sur la création d'emplois. Cependant, les PME peinent à trouver leur créneau commercial à cause de contraintes principalement liées aux coûts. Parmi les PME, celles dirigées par des femmes doivent surmonter des contraintes supplémentaires pour être compétitives et pouvoir tirer

profit du commerce. TFO Canada s'attaque aux difficultés majeures des PME dirigées aussi bien par des femmes que par des hommes. Mais, en accordant la priorité aux secteurs d'activité présentant un plus grand potentiel de création d'emplois pour les femmes, le travail de TFO Canada s'assure que la croissance diversifiée des exportations se traduit par une croissance profitable aux femmes.

TFO Canada s'efforce également d'éliminer les principaux obstacles des exportatrices, notamment leur manque de connaissances, de compétences, de ressources et de réseaux pour avoir accès au commerce mondial, ainsi que leur faible implication en tant que membres et dirigeantes d'institutions d'appui au commerce. Ces obstacles empêchent les femmes de s'engager dans le commerce international au même titre que les hommes, d'accéder aux ressources disponibles pour la promotion des exportations et de gagner un revenu en tant qu'exportatrices. Il est démontré que les femmes investissent une grande partie de leurs revenus dans le ménage, ce qui impacte directement d'autres indicateurs de la pauvreté tels que la nutrition, la santé et l'éducation.

En cette ère de l'après COVID-19, il est crucial que nous continuions à renforcer le pouvoir économique des femmes par une plus grande offre de possibilités économiques aux femmes afin de développer leur plein potentiel en tant que propriétaires de PME impliquées dans l'exportation. Grâce à une approche holistique visant à éliminer leurs contraintes multidimensionnelles, les femmes devraient pouvoir contribuer à leur propre réussite économique, ainsi qu'à celle de leurs communautés.

TFO Canada contribue à pallier les difficultés que les exportatrices et d'autres groupes marginalisés ont à adapter leurs produits pour les marchés étrangers et étendre leurs exportations au Canada et à d'autres marchés étrangers. Nous offrons un renforcement de capacités et une expertise technique, y compris des formations pour établir une présence en ligne, mettre en œuvre un marketing numérique, développer des stratégies en commerce électronique et élaborer un plan d'exportation.



Conseils de Tipman pour les échanges commerciaux

En matière de relations, vous aurez rarement une deuxième chance de faire une première impression. Comme les recherches en ligne sont un moyen efficace pour les acheteurs de trouver de nouvelles sources d'approvisionnement, il est essentiel d'assurer une bonne présence sur la toile. Votre entreprise veut se montrer sous son meilleur jour, c'est pourquoi une présence accrue en ligne, y compris sur les plateformes de réseaux sociaux, démontre aux clients potentiels que vous êtes sérieux et prêts à travailler avec eux.

TFO Canada a le plaisir d'annoncer la publication d'un nouveau document d'information sur les marchés - Guide pour les femmes exportatrices: Comment accéder aux marchés Canadiens et internationaux. Le document sera disponible en anglais, en français et en espagnol au cours de la première semaine de juillet 2023. Assurez-vous d'être [inscrit](#) avec nous pour pouvoir accéder aux documents intégraux.

Guide pour les femmes exportatrices : comment accéder aux marchés Canadiens et internationaux

Par Beverley Rodrigues, Associée de TFO Canada



Des PME ghanéennes, éthiopiennes et kényanes dirigées par des femmes ont participé à l'International Food and Drinks Event (IFE), à Londres, au Royaume-Uni.

Nous sommes heureux d'annoncer le lancement de notre nouvelle étude de marché destinée aux femmes actives dans le commerce. Ce guide complet est une ressource unique qui vise à simplifier le processus de préparation à l'exportation.

Dans cette étude de marché, nous présentons des questions clés qui vous aideront à définir vos attentes en matière d'exportation et évaluer votre potentiel de réussite sur le marché canadien et international. Bien que nos études de marché sectorielles fournissent des renseignements sur l'accès à l'exportation pour une gamme de produits tels que les aliments transformés, les textiles et les cosmétiques naturels, l'étude couvre des aspects importants tels que la satisfaction des attentes des acheteurs, les stratégies de négociation, la communication efficace avec les acheteurs, la préparation aux activités de promotion des exportations et la collaboration avec les pairs.

Cette étude de marché met en lumière les tendances nouvelles et croissantes des consommateurs, notamment les aliments durables et innovants, les prix des denrées alimentaires, la santé et le bien-être, ainsi que l'approvisionnement éthique. Nous y fournissons également une mise à jour concernant l'attention que les détaillants accordent au renforcement des chaînes d'approvisionnement après la pandémie de COVID, ce qui offre de nouvelles possibilités aux exportatrices. En outre, le guide contient des informations sur les mesures prises par le gouvernement fédéral canadien pour promouvoir l'égalité des genres.

L'accès aux marchés canadiens et internationaux nécessite une connaissance des nuances culturelles et des pratiques commerciales nouvelles et émergentes. Nous avons consacré trois sections à ce guide, avec des conseils et du matériel pour vous aider à mener des recherches sur les besoins des acheteurs, des facteurs importants à prendre en compte durant l'élaboration et la communication de la valeur exceptionnelle de votre produit et l'établissement d'une relation avec de potentiels acheteurs.

Les médias sociaux sont devenus un puissant outil de vente et de commercialisation. Par conséquent, nous avons souligné les choses à faire et à éviter sur les médias sociaux et les étapes de l'élaboration d'une stratégie en matière de médias sociaux. Nous mettons également l'accent sur l'utilisation de la narration comme outil de vente et de communication puissant, en fournissant des exemples et des liens vers des sites Web d'entreprises dirigées par des femmes qui ont utilisé avec succès des histoires pour susciter l'intérêt d'acheteurs canadiens et internationaux. Nous vous encourageons à consulter les exemples d'histoires fournis dans ce guide et à personnaliser les vôtres.

L'authenticité et l'attention portée aux travailleurs et à l'environnement sont des facteurs clés que les clients potentiels recherchent. Nous avons inclus dans ce guide des notes sur la compréhension du développement durable et les étapes pratiques de la mise en œuvre d'un plan de Responsabilité sociale des entreprises (RSE).

À mesure que vous avancez dans votre lecture de l'étude de marché, vous trouverez des informations sur la préparation des activités de promotion des exportations telles que les foires commerciales, les missions d'acheteurs et d'autres activités promotionnelles. Nous vous conseillons également sur la préparation des documents d'exportation et sur l'établissement de relations avec des pairs avant, pendant et après ces événements.

Les informations figurant dans ce nouveau guide vous permettront, en tant que femme chef d'entreprise, de vous retrouver dans la complexité de l'exportation vers les marchés internationaux et de tirer le meilleur parti des possibilités qui s'offrent à vous. TFO Canada est là pour vous accompagner dans chacune des étapes.

Renforcer la participation des femmes au commerce international : TFO Canada et l'OWIT s'associent

Par Frida Owinga, Présidente de l'OWIT



Les membres de l'équipe d'OWIT et de TFO Canada discutent de la coopération et des objectifs communs.

TFO Canada et l'Organization of Women in International Trade (OWIT) ont récemment signé un protocole d'entente pour renforcer leur collaboration et atteindre leurs objectifs communs. Ces deux organismes à but non lucratif œuvrent pour la promotion du commerce international, en particulier le renforcement des pouvoirs des femmes entrepreneures. Notre partenariat vise à optimiser nos forces respectives pour créer des partenariats commerciaux durables, élargir l'accès des femmes impliquées dans le commerce aux marchés internationaux et leur fournir un appui et des ressources importants.

Promotion et mise en réseau mutuelles :

En vertu du protocole d'entente, TFO Canada fera activement la promotion de l'OWIT, ses sections et ses services par le biais de son site Web, en ciblant particulièrement les femmes d'affaires qui exportent à partir des pays en développement. En outre, TFO Canada mettra en exergue les événements de l'OWIT sur son site Web, conçu pour répondre aux besoins des importateurs canadiens, des exportateurs des pays en développement et des institutions d'appui au commerce. TFO Canada invitera ses associés, dont plusieurs sont des femmes d'affaires expérimentées dans le secteur du commerce, à adhérer à l'OWIT, car cela pourrait leur permettre d'élargir leur réseau et leurs possibilités de collaboration.

Partage d'informations et formation :

En retour, l'OWIT mettra à profit son site Web et ses différentes activités d'information pour informer ses membres, notamment ceux des pays en développement et émergents, sur les services pour le développement du commerce offerts par TFO Canada. Ce partage d'informations permettra aux femmes entrepreneures d'avoir accès à de précieuses ressources, y compris une expertise, des conseils et des contacts dans le domaine du commerce. Les deux organisations examineront les activités qu'elles peuvent mener conjointement afin d'accroître leur portée et les services pour les femmes d'affaires des pays en développement. Ses activités incluraient, entre autres, la traduction du site Web de l'OWIT en espagnol et la création d'un lien vers TFO Canada sur le site de l'OWIT.

Renforcement des capacités et appui :

TFO Canada et l'OWIT reconnaissent l'importance des formations et des services consultatifs pour les femmes impliquées dans le commerce international. Nous évaluerons la possibilité de développer des produits tels que le coaching, le mentorat et les webinaires destinés aux femmes d'affaires dans le secteur du commerce. En offrant ensemble ces ressources, notre but est de renforcer le pouvoir des femmes entrepreneures et de les équiper avec les compétences et les connaissances nécessaires pour réussir sur le marché mondial.

Promotion et collaboration croisées :

Pour maximiser notre impact, nous optimiserons nos sites Web, nos bulletins d'informations, nos plateformes de médias sociaux et d'autres canaux de communication pour une promotion croisée des possibilités de participation à des programmes. Cette approche concertée permettra de mieux faire connaître les initiatives, les événements et les services de TFO Canada et de l'OWIT, ce qui se traduira par un engagement et une participation accrues des femmes entrepreneures du monde entier. Dans le domaine du commerce international, n'oublions pas que le renforcement du pouvoir des femmes n'est pas seulement un objectif, mais un catalyseur du progrès mondial. Ensemble, TFO Canada et l'OWIT s'unissent dans un partenariat puissant, pour alimenter les rêves des femmes entrepreneures, briser les barrières et éclairer leur chemin vers la réussite. Embrassons l'esprit de collaboration, exploitons notre potentiel et laissons nos aspirations communes s'élever au-delà des frontières. Le monde attend l'impact transformateur des femmes dans le commerce. Les femmes autonomes font du commerce et, ce faisant, elles changent le monde pour le bien collectif.

Préparatifs de la Mission des acheteurs au Vietnam et Formation des PME sur l'état de préparation à l'exportation en Indonésie

L'équipe d'Asie continue de collaborer activement avec les partenaires, les experts techniques locaux et les coordonnateurs pour la réalisation des prochaines activités de programme dans la région. Les préparatifs des prochaines missions des acheteurs et des formations sur l'état de préparation à l'exportation des PME sont en cours en Indonésie. Avec l'appui de l'Agence de promotion du commerce du Vietnam (Vietrade) et de l'Ambassade du Vietnam au Canada, 30 PME vietnamiennes du secteur des aliments transformés ont été choisies pour des consultations individuelles, en prélude à la mission des acheteurs au Vietnam prévue en novembre 2023.



Consultation individuelle avec une PME vietnamienne

Afrique et Haïti



Une délégation de PME du Maroc et d'Haïti avant le salon SIAL de Toronto
commandes confirmées!

Délégations du Maroc et d'Haïti au salon professionnel SIAL, à Toronto, au printemps

Une délégation de neuf exportateurs du Maroc (cinq PME dirigées par des femmes) et quatre d'Haïti (un PME dirigées par des femmes) était à Toronto, du 9 au 11 mai pour participer au SIAL 2023, le plus grand salon des innovations agroalimentaires de l'Amérique du Nord, où beaucoup de dégustations et de démonstrations étaient proposées, et où plus de 130 rencontres d'affaires organisées, ont abouti à plusieurs

Export Launchpad Uganda – Formation des formateurs

Après le lancement réussi du Manuel de formation sur l'état de préparation à l'exportation en mars 2023, plus de 50 agents commerciaux de district à travers l'Ouganda ont assisté du 8 au 19 mai au programme de formation des formateurs dans le cadre du projet Export Launchpad Uganda. Export Launchpad Uganda est une initiative conjointe de l'International Islamic Trade Finance Corporation (ITFC), du Trade Development Fund et d'Affaires mondiales Canada, dans le cadre du projet « Les femmes dans le commerce pour une croissance inclusive et durable » (WITISG), mis en œuvre par TFO Canada en collaboration avec le Conseil de promotion des exportations de l'Ouganda. Cette formation sera également offerte à 112 PME des chaînes de valeur de l'agroalimentaire et de leurs sous-secteurs afin de fournir aux PME dirigées par des femmes les outils et les connaissances nécessaires pour l'expansion de leurs activités sur les marchés internationaux.



PME du Mozambique lors du salon Africa Big 7.

Formation sur l'égalité de genre et l'inclusion sociale (EGIS) en Haïti

En Haïti, une formation EGIS a été dispensée du 15 au 17 mai au Cap-Haïtien, en collaboration avec l'IAC partenaire de TFO Canada, la Chambre de commerce des femmes entrepreneures d'Haïti. La formation a été dispensée à huit participants, dont six femmes.

Le Mozambique et la Zambie au salon professionnel Africa Big 7 en juin en Afrique du Sud

TFO Canada a conduit une délégation de 10 PME (six dirigées par des femmes) du Mozambique et huit PME (dont cinq dirigées par des femmes) de Zambie au salon Africa Big 7 qui se tiendra du 19 au 22 juin à Johannesburg, en Afrique du Sud - l'un des plus grands lieux de rencontre pour l'industrie des aliments et des boissons sur le continent africain. La délégation a présenté une variété de produits allant des huiles essentielles au miel naturel brut, en passant par le manioc et des fruits comme la mangue, la goyave, la fraise, la papaye et le fruit de la passion, des chocolats de qualité supérieure, des arachides en coquille et bien plus encore ! 300 réunions B2B, de nombreux accords potentiels et des transactions commerciales devraient être finalisés.



À gauche : La visite comprenait la visite de cinq magasins de détail afin de montrer aux participants un échantillon de magasins d'alimentation haut de gamme et de magasins d'alimentation à prix réduit des trois principales chaînes (Loblaws, Sobeys et Metro).



Droite : Visite de la délégation péruvienne au Marché des produits alimentaires de l'Ontario, le plus grand centre de distribution en gros des produits frais au Canada, et le troisième en Amérique du Nord.

Une délégation du Pérou a participé au Congrès et au salon professionnel de l'ACDFL

En partenariat avec PROMPERU, TFO Canada a facilité une tournée de familiarisation avec le marché et organisé une séance d'information à Toronto pour six petites et moyennes entreprises (PME) du secteur des fruits et des légumes frais dirigées par des femmes et une dirigée par des hommes durant l'Expo-congrès de l'Association canadienne de la distribution de fruits et légumes (ACDFL), du 25 au 27 avril. Alia Blais, responsable des politiques et des programmes à la Division de l'importation et de l'exportation des aliments de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA), Derek Kwan et Parveen Mann, agents des services frontaliers à l'Agence canadienne des services frontaliers (ASFC), et Jaime Bustamante, directrice de l'assistance commerciale à la Corporation de règlement des différends dans les fruits et légumes, ont fourni de précieux renseignements sur la salubrité, l'étiquetage, l'emballage des aliments et la réglementation douanière, ainsi que les mécanismes de résolution des litiges au Canada.

Pendant l'expo-congrès, les PME ont pris part à 86 rencontres interentreprises avec des ventes d'exportation évaluées à deux millions de dollars canadiens pour les 12 prochains mois.

Mission des acheteurs canadiens au Honduras, en mai

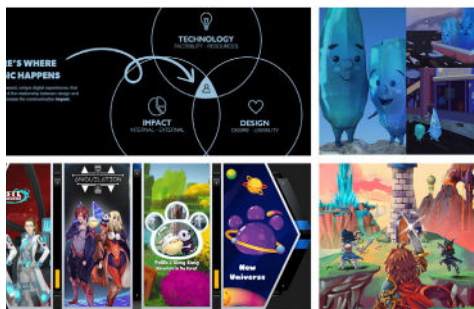
Du 18 au 20 mai TFO Canada a conduit une mission d'acheteurs à San Pedro Sula, au Honduras, en collaboration avec Cámara de Comercio e Industrias de Cortés. La délégation a participé à Agromercados Honduras, un des événements majeurs de promotion du secteur agricole hondurien, qui attire plus de 2 000 participants et 800 exposants tous les deux ans. Plus de 80 rencontres interentreprises furent facilitées entre huit importateurs canadiens et 11 PME honduriennes, ouvrant ainsi de nouvelles avenues et offres de produits!

Mission commerciale virtuelle sur les technologies de l'information et des communications (TIC) organisée en Colombie

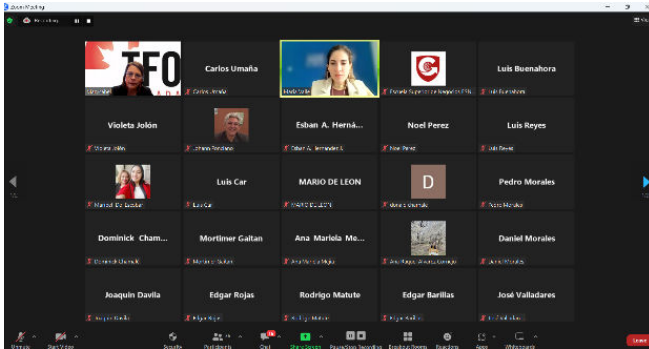
TFO Canada, en partenariat avec PROCOLOMBIA, a organisé une mission commerciale virtuelle avec des prestataires de services colombiens talentueux dans le domaine de l'animation, des jeux et du contenu créatif numérique, du 2 mai au 23 juin 2023. Quinze PME colombiennes ont été promues, et 17 réunions interentreprises ont eu lieu avec des entreprises canadiennes à ce jour. La plupart des entreprises colombiennes participant à la mission ont l'habitude de travailler avec des clients et des partenaires américains et européens et cherchent maintenant à se développer et à s'associer à des entreprises canadiennes pour réaliser des projets de grande qualité.



Délégation des acheteurs canadiens au salon Agromercados, au Honduras



Webinaire : « Aider les entreprises guatémaltèques du secteur alimentaire à exporter au Canada »



L'Association des exportateurs guatémaltèques (AGEXPORT) et TFO Canada ont organisé ce webinaire le 25 mai. TFO Canada a fait une présentation sur le marché canadien, suivie d'une session de questions et réponses très interactive.

Le Guatemala a reçu une formation sur l'état de préparation à l'exportation des PME, avril – juin 2023

Dans le cadre des initiatives de renforcement des capacités de TFO Canada au Honduras et au Guatemala, une formation sur la préparation à l'exportation a été dispensée à 87 PME (49 dirigées par des femmes) d'avril à juin 2023. Cette formation a aidé les PME à améliorer leur

capacité à intégrer les meilleures pratiques en matière d'environnement et de changement climatique, de responsabilité sociale des entreprises, de marketing numérique et de commerce électronique dans leurs plans d'exportation, tout en identifiant le Canada ou d'autres destinations internationales.

capacité à intégrer les meilleures pratiques en matière d'environnement et de changement climatique, de responsabilité sociale des entreprises, de marketing numérique et de commerce électronique dans leurs plans d'exportation, tout en identifiant le Canada ou d'autres destinations internationales.

Formation sur le genre et l'inclusion sociale et sondage d'évaluation au Honduras et au Guatemala, avril – juin 2023

Au Guatemala, dans le cadre de son plan d'action pour l'égalité des genres et l'inclusion sociale (EGIS), l'Association guatémaltèque d'exportation (AGEXPORT) a réalisé un sondage d'évaluation sur l'égalité des genres afin d'établir le profil des entreprises dirigées par des femmes au sein de son association.

Au Honduras, trois initiatives de sensibilisation et de transfert des connaissances dans les domaines de l'inclusion du genre ont été menées pour favoriser l'établissement d'une culture organisationnelle fondée sur l'égalité, contre la discrimination et la violence basée sur le genre.

APERÇU DES ACTIVITÉS DE TFO CANADA



Steve Tipman, directeur exécutif de TFO Canada, à la conférence de Casablanca au Maroc.

TFO Canada a participé à la conférence de Casablanca

Le Maroc est sur le point de devenir la nouvelle destination pour l'innovation, la collaboration et le pouvoir de convaincre! Steve Tipman, directeur général de TFO Canada, a assisté à la première édition de la Conférence de Casablanca sur le thème «Morocco Soft Power : Emergence of nation branding?» en mai dernier et a pu constater l'enthousiasme des intervenants pour la richesse culturelle du pays et son potentiel de développement.

Le Maroc pourrait devenir une marque mondiale, et TFO Canada se réjouit de prendre part à ce voyage en aidant les PME à s'implanter sur les marchés internationaux par le biais d'échanges commerciaux.



Notre directeur général a fait une présentation au Comité sénatorial permanent

Le 17 mai, devant le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international, le directeur général de TFO Canada Steve Tipman a discuté de la Section 4 du Projet de loi C-47 portant sur le soutien de la croissance économique des pays en développement.

En savoir plus [ici](#).



TFO Canada s'associe à Coopération Canada

TFO Canada est honoré de s'associer à Coopération Canada et se réjouit à l'idée de renforcer et de créer des partenariats pour le commerce et le développement durables. Coopération Canada (anciennement le Conseil canadien pour la coopération internationale) regroupe des organisations de la société civile œuvrant dans le secteur du développement international et de l'aide humanitaire. Défendant les intérêts de ces groupes en réunissant les leaders du secteur, en influençant les politiques et en renforçant les capacités, Coopération Canada travaille avec des partenaires à l'intérieur et à l'extérieur du Canada pour construire un monde équitable, sûr et durable pour tous.

RAPPORT RÉGIONAUX

Susan Baka, Représentante régionale en Ontario

TFO Canada a participé à deux grands salons printaniers à Toronto afin de sensibiliser les exposants exposant sur la façon dont les ressources de TFO Canada peuvent les aider, en tant qu'importateurs et acheteurs, à s'approvisionner auprès d'exportateurs de pays en développement:

- **Expo-congrès de 2023 de l'ACDFL** - Avec plus de 600 exposants et plus de 300 entreprises du monde entier, c'est le plus grand salon des producteurs de fruits et de légumes frais.



Susan Baka, représentante régionale de l'Ontario, et Steve Tipman, directeur exécutif de TFO Canada à l'ACDFL.

- **SIAL Canada 2023**, le plus grand salon professionnel d'Amérique du Nord consacré à l'innovation alimentaire est revenu à Toronto après une interruption de quatre ans et a mis les projecteurs sur l'innovation sur l'ensemble de la chaîne de valeur. Plus de 1000 exposants venus de plus de 50 pays y ont participé. Les boissons botaniques et fonctionnelles, ainsi que les produits et emballages durables figurent parmi les principales tendances observées.



Gauche : une PME dirigée par des femmes présente le thé marocain authentique au salon SIAL de Toronto



Droite : Une délégation de PME haïtiennes présente des tisanes, du chocolat à tartiner, de la poudre de gingembre, etc à Toronto

RAPPORT RÉGIONAUX

Allison Boulton, Représentante régionale en Colombie-Britannique



Dans la province de la Colombie-Britannique, le Vancouver Trade and Convention Centre était en effervescence à l'occasion du salon NOW West de l'Association canadienne des aliments de santé (CHFA). Il y avait 950 stands d'exposants du monde entier, y compris un magnifique pavillon de l'Indonésie. Le salon a généré de nombreux contacts et discussions concernant l'aide que TFO Canada peut offrir aux entreprises canadiennes afin de leur permettre de s'approvisionner de manière durable auprès des pays en développement.

Allison Boulton, représentante régionale de TFO Canada en Colombie-Britannique, avec Hendra Halim, consul général d'Indonésie à Vancouver au stand de l'Indonésie à CHFA NOW Vancouver 2023

Nouveau personnel

Christian Sivière, Représentant régional au Québec



Christian Sivière, TFO Canada Québec
Représentant régional

TFO Canada est heureux d'annoncer la nomination de Christian Sivière, en qualité de nouveau représentant régional de TFO Canada au Québec. Après une carrière de 30 ans dans le domaine de la logistique internationale, Christian Sivière a lancé en 2010 une société montréalaise de conseil en import-export, Solimpex, qui intervient dans deux domaines : la consultation pour aider les PME à se propulser à l'international; et la formation sur les aspects logistiques, douaniers et réglementaires du commerce international, les accords de libre-échange, la gestion de la chaîne d'approvisionnement et les questions connexes.

Christian anime des conférences pour le compte de l'Association des transitaires internationaux canadiens, il organise des séminaires et des webinaires pour diverses organisations commerciales telles que la Chambre de commerce de Montréal, Investir Ottawa, Chaîne d'approvisionnement Canada et d'autres organisations similaires, et propose des formations personnalisées aux importateurs et aux exportateurs. Il publie des articles dans les magazines Inside Logistics et Supply Professional.

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU BENIN: ENGAGÉ POUR LA PROMOTION DE L'ÉGALITÉ DES GENRES ET L'ENTREPRENEURIAT FÉMININ



Participants à la formation sur l'égalité des sexes et l'inclusion sociale de la Chambre de commerce et d'industrie du Bénin (CCI Bénin)

La Chambre de commerce et d'industrie du Bénin (CCI-Bénin) a travaillé sans relâche en 2022. L'institution a réalisé de nombreuses initiatives pour les entreprises béninoises, promouvant l'égalité des genres, l'entrepreneuriat féminin et la préparation à l'exportation. C'est pourquoi TFO Canada se réjouit d'avoir été partenaire de la CCI-Bénin dans le cadre du projet « Les femmes dans le commerce pour une croissance inclusive durable » (FCCID), et d'avoir contribué à renforcer ces thématiques au niveau institutionnel et des PME.

Du 5 au 9 juillet 2021, TFO Canada a offert une formation sur l'égalité des genres et l'inclusion sociale à 20 gestionnaires et représentants consulaires de la Chambre de commerce et d'industrie du Bénin, dont 13 femmes. Grâce à cette familiarisation avec le concept des questions de genre, le personnel a constaté que malgré les efforts en matière de genre dans les activités de leur établissement, la méthodologie et l'organisation interne pourraient être revues pour mieux inclure les femmes.

« Promouvoir le genre et s'aligner sur la vision du gouvernement béninois qui a fait de la promotion des femmes et de la participation des femmes une priorité au regard des nombreux défis qu'elles rencontrent dans le monde des affaires est désormais une priorité pour monsieur Arnould Akakpo, le président de la Chambre de commerce et d'industrie du Bénin, » explique madame Cellia Akinhola Amoussougbo, chef de projet national de la FCCID. « Après la formation sur l'EGIS, les femmes sont beaucoup plus au cœur de nombreuses activités visant à renforcer leur confiance en elles. À titre d'exemple, des femmes ont été promues à des postes décisionnels afin de mieux valoriser leurs compétences. De plus, notre organe de décision stratégique est à majorité constitué de femmes (6 femmes et 4 hommes). »

Sur recommandation de TFO Canada, la Chambre de commerce et d'industrie du Bénin a sollicité et obtenu l'appui du Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) pour l'élaboration d'une politique et d'un plan d'action en matière de genre pour la chambre, dont les termes de référence ont été élaborés et validés en collaboration avec le PNUD.

En février et mars 2022, la CCI-Bénin a organisé, dans le cadre du projet FCCID, une formation pour les PME dirigées principalement par des femmes sur la préparation à l'exportation. Elles étaient 107 PME à bénéficier de modules sur les normes d'emballage et de conditionnement, le développement de produits de qualité, les mesures sanitaires et les certificats d'origine, entre autres. Elles sont reparties avec une meilleure compréhension du marché international.

Toutefois, les actions ne se sont pas arrêtées là. La CCI-Bénin a organisé des formations permettant aux entreprises de Cotonou et des zones rurales de s'épanouir et de renforcer leurs capacités sur des thèmes liés à leurs domaines d'activité. Par exemple, 40 entrepreneurs peu alphabétisés ont suivi des sessions de renforcement des capacités sur les bases de la gestion d'entreprise en langue nationale fon.

Les chefs d'entreprise (hommes et femmes) ont été formés au mandarin (la langue couramment parlée en Chine) et à l'anglais des affaires pour pouvoir mieux échanger des idées et à établir des partenariats économiques avec leurs collègues anglophones et chinois, et prendre d'assaut les marchés étrangers.

« Nous avons également insisté sur la nécessité pour les entreprises de participer aux foires commerciales afin de faire connaître leurs produits et de nouer des relations d'affaires, » a déclaré madame Cellia Akinhola A. La CCI-Bénin a encouragé les PME béninoises à participer à la foire Africallia organisée au Burkina Faso.

Cette année, la CCI-Bénin a élaboré un plan de travail annuel sur le genre pour satisfaire les besoins des propriétaires d'entreprise dans divers domaines.

En avril, 50 chefs d'entreprise ont participé à un atelier de formation sur le thème « Genre, inclusion sociale et importance de la stratégie de genre dans l'entreprise. » Ces chefs d'entreprise ont été sensibilisés à la question de l'égalité des genres dans l'écosystème entrepreneurial, en vue de prendre en compte le genre dans la stratégie et les opérations de l'entreprise comme une clé du succès. Ils ont également découvert les outils pour une bonne gestion d'entreprise et les compétences, dont ils ont besoin pour se tailler une place dans le monde des affaires.

Suite à l'étude du marché local réalisée par TFO Canada, qui a révélé un certain nombre de difficultés rencontrées par les PME dans leurs activités commerciales, CCI-Bénin a entrepris plusieurs programmes et projets pour les aider à surmonter ces difficultés.

Ces projets englobent des initiatives visant à aider les PME béninoises à obtenir une autorisation de commercialisation, dans le but de faire des produits béninois une marque capable de se démarquer sur les marchés locaux et internationaux.

CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DU BENIN: SUITE...

À cet égard, des sessions de renforcement des capacités sont organisées pour les chefs d'entreprises dirigées par des femmes et opérant dans le secteur agroalimentaire. Ces sessions portent sur les bonnes pratiques d'hygiène, les bonnes pratiques de fabrication, la méthode HACCP et l'acquisition de codes-barres pour l'obtention de l'autorisation de mise sur le marché, avec la collaboration de l'Agence Nationale de Normalisation, de Métrologie et de Contrôle Qualité (ANM).

Dans le domaine numérique, la pandémie de COVID-19 a insisté sur l'importance de l'Internet lors du partage de ces différents modules et ces expériences dans le pays. Les PME peuvent désormais profiter des webinaires, des supports électroniques développés par CCI-Bénin, des forums sur WhatsApp et de différents moyens de communication sociale tels que Facebook, YouTube, etc., pour informer s'informer sur les opportunités existantes pour le développement de leurs activités.

Par ailleurs, dans le cadre du projet mon entreprise.bj lancé par la CCI-Bénin, une convention de partenariat a été signée avec un partenaire en février 2022 pour accompagner les entreprises dans la création d'un site Internet et d'adresses électroniques. Ce partenariat vise à doter gratuitement, la première année, 1 000 entreprises enregistrées dans la base de données de la CCI-Bénin d'un outil de communication moderne. Jusqu'ici, 653 entreprises parmi les 1 000 attendues ont reçu un appui, dont plus de la moitié bénéficient de formations sur les services de préparation à l'exportation.

Enfin, pour permettre aux PME de renforcer leur résilience, de contrer les différents chocs et de se remettre des effets de la pandémie COVID-19, la CCI-Bénin a obtenu une subvention d'Expertise France pour développer, sur une période de 20 mois, les compétences de transformation numérique de 1 000 PME formelles et informelles, dont 50 % de femmes, dans le cadre du projet «E-TCHITE» pour la numérisation des PME au Bénin. L'objectif fondamental est de soutenir la transformation numérique des MPME afin de les rendre résilientes.

L'engagement de la CCI-Bénin et ses interventions rapides pour aider les petites et moyennes entreprises béninoises à accéder aux marchés internationaux sont très louables. TFO Canada est fier de ce partenariat et souhaite à la CCI-Bénin beaucoup de succès dans ses initiatives futures!

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.