

# EXPORTER AU CANADA NOUVELLES

INFORMATION · CONSEIL · CONTACT

## LE MARCHÉ DES COSMÉTIQUES, DES SPAS ET DES PRODUITS DE BEAUTÉ AU CANADA

### DANS CE NUMÉRO

1. MESSAGE DU DIRECTEUR GÉNÉRAL
2. ÉTUDES DE MARCHÉ DES COSMÉTIQUES, DES SPAS ET DES PRODUITS DE BEAUTÉ AU CANADA
3. ACTUALITÉ RÉGIONALE
4. APERÇU DES ACTIVITÉS DE TFO CANADA
5. CHOKO LAKAY : UNE EXPÉRIENCE POUR ENTRER AVEC SUCCÈS SUR LE MARCHÉ CANADIEN





**STEVE TIPMAN**  
DIRECTEUR GÉNÉRAL  
TFO CANADA

## Votre entreprise est-elle prête à vendre sur le marché international ?

Lorsque la plupart des restrictions de voyage ont été retirées au printemps 2022, j'ai eu l'occasion de rencontrer de nombreux entrepreneurs et bénéficiaires du travail de TFO Canada dans différentes parties du monde, notamment en Indonésie, au Pérou, au Ghana, en Afrique du Sud, en Tunisie, au Maroc, au Royaume-Uni et au Canada. C'est certainement l'un des aspects les plus enrichissants de mon poste chez TFO Canada, car cela m'a permis de découvrir les petites et moyennes entreprises (PME) que nous aidons.

Bien que chaque pays et chaque entreprise avec laquelle nous travaillons soit unique, il existe un domaine remarquablement universel : des PME qui désirent obtenir de l'aide de TFO Canada pour rencontrer de potentiels acheteurs pour leurs produits et/ou leurs services. Il est vrai qu'il s'agit de l'un de nos services majeurs et ceux qui ont déjà travaillé avec nous sont mieux susceptibles de comprendre pourquoi notre engagement dans ce domaine peut être comparé à un parcours.

Il est crucial d'être bien préparé car les exportateurs n'ont qu'une seule opportunité pour rencontrer des importateurs potentiels de leurs produits. J'ai d'ailleurs utilisé une analogie sportive pour traiter ce sujet il y a cinq ans ; la rencontre avec les acheteurs peut être qualifiée de « temps de jeu », tandis que tous les efforts et les préparatifs initiaux peuvent être considérés comme du « temps d'entraînement ».

À mon avis, le « temps d'entraînement » que les entreprises mettent à profit pour se préparer à une mission commerciale est presque aussi important (sinon plus) que l'événement lui-même. Souvent le temps consacré à la préparation de telles missions peut aider les entreprises à déterminer si elles sont prêtes et à décider si elles participeront ou non à l'investissement. Tout cela peut également conduire à une question encore plus cruciale : « Votre entreprise est-elle prête à vendre sur le marché international ? »

Pour vous aider à répondre à cette question, TFO Canada dispose de nombreuses ressources en matière d'information, de conseils et d'éducation. Cela peut également permettre de réussir en tant qu'exportateur, notamment sur le marché concurrentiel canadien. Je suggère souvent que votre première étape soit de référencer votre entreprise sur notre site Web. En outre, une deuxième étape serait de passer éventuellement en revue le bref questionnaire que nous avons créé pour vous aider à mettre en contexte votre niveau de préparation à l'exportation. En prenant quelques minutes pour compléter cet outil, nous pourrions vous guider immédiatement vers les informations et les publications qui vous aideront à commencer votre chemin vers une exportation réussie.

Une exportation réussie nécessite du temps, des ressources et suffisamment de connaissances pour préparer vos produits et votre personnel à un marché étranger. TFO Canada est à votre disposition pour vous aider à atteindre vos objectifs d'exportation.



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

*Il va sans dire que les entrepreneurs doivent agir avec prudence lors de chaque étape de leur expansion sur le marché international, car chaque nouvelle opportunité comporte des risques et des gains. Un entrepreneur pourra mieux élaborer sa stratégie en étant à l'affût des produits ou des services similaires : essayez d'en savoir plus sur le succès ou l'échec des produits ou des services similaires sur le marché que vous avez ciblé pour vos biens.*

TFO Canada a le plaisir de vous annoncer qu'un document d'information sur le marché (DIM) a été mis à jour et publié dans le secteur des cosmétiques. Le guide complet est disponible en anglais sur notre site web. Les versions française et espagnole seront publiées la première semaine d'octobre. Vérifiez que votre [inscription](#) est à jour afin de pouvoir accéder à l'intégralité des documents.

## ÉTUDES DE MARCHÉ DES COSMÉTIQUES, DES SPAS ET DES PRODUITS DE BEAUTÉ AU CANADA

PAR BERTRAND WALLE, ASSOCIÉ DE TFO CANADA

Le document d'information sur le marché des cosmétiques (DIM) de 2023 élaboré par le Bureau de promotion du commerce du Canada (TFO Canada) est un trésor d'informations. Il a été élaboré pour fournir des renseignements pertinents sur le marché canadien aux exportateurs potentiels de l'industrie des cosmétiques opérant dans les pays membres de TFO Canada. Le rapport détaillé se concentre sur les points de données clés et aborde les thèmes essentiels, notamment :

- Les tendances et les opportunités par catégorie de produits pour les importateurs.
- Les stratégies de marché qui sont cruciales pour réussir les importations sur le marché canadien.
- Les normes et les réglementations canadiennes sur les produits et les exigences en matière d'étiquetage.
- Les disponibilités en matière d'emballage et de transport pour exporter au Canada.
- Les principaux types de canaux de distribution potentiels disponibles au Canada.
- Les pratiques commerciales telles que l'importation et l'inspection, les tarifs douaniers et la responsabilité sociale des entreprises.
- Les salons professionnels permettant d'attirer les acheteurs.
- Des sources d'informations supplémentaires, y compris les publications commerciales.

Pour tirer pleinement parti de l'expérience canadienne, les importateurs devront savoir comment ces sujets façonnent l'attitude des acheteurs canadiens et comment ils influent sur la mise sur le marché. Le rapport actualisé abordera les thèmes suivants :

**L'impact du COVID-19** : au début de la pandémie, le marché des cosmétiques a été immédiatement impacté. La fermeture des magasins de détail a remplacé les habitudes d'achat traditionnelles par des achats de panique et les processus de reconstitution des stocks établis depuis des années ont été confrontés à de nombreux obstacles. Après ce choc initial, les consommateurs canadiens ont modifié leur comportement. Dans ce qui a été décrit comme un « envol vers la sécurité », les Canadiens ont choisi des produits et des styles de magasinage qui étaient perçus comme « plus sûrs », peu importe s'ils étaient liés à la COVID-19 ou non. Cette section détaille certaines de ces habitudes d'achat et fait la distinction entre les nouvelles habitudes induites par la pandémie et celles qui ont simplement été accélérées par elle. Actuellement, il y a un rééquilibrage entre les achats aux points de vente et le magasinage en ligne.

**Réglementation** : depuis le dernier rapport, il y a eu des progrès importants dans la réglementation, ce qui a entraîné diverses modifications législatives gouvernementales à la fois dans le processus de fabrication et dans les exigences canadiennes relatives aux produits. Certains des sujets particulièrement sensibilisés sont notamment les microbilles, les tests sur les animaux, le MoCRA, les allégations sur les produits et la Charte de la langue française dans l'étiquetage. Ce rapport actualisé décrit les changements spécifiques et fournit des hyperliens pour offrir encore plus de renseignements spécifiques à l'industrie canadienne des cosmétiques.

**Responsabilité sociale des entreprises** : bien qu'une discussion sur la responsabilité sociale des entreprises (RSE) a déjà été abordée dans cette publication, l'édition 2023 examine de plus près cette opportunité pour les importateurs. En plus d'énumérer les divers organismes qui appuient les initiatives de RSE au Canada, la publication de cette année détaille certaines des initiatives les plus populaires entreprises par les organisations canadiennes et fournit des conseils sur la façon dont les importateurs peuvent participer à leurs programmes et communiquer ces efforts aux clients.

Le rapport de cette année ainsi que son nouveau contenu sont une lecture vitale pour tout fournisseur de cosmétiques, provenant des pays membres de TFO Canada, intéressé à faire des affaires sur le marché lucratif canadien.

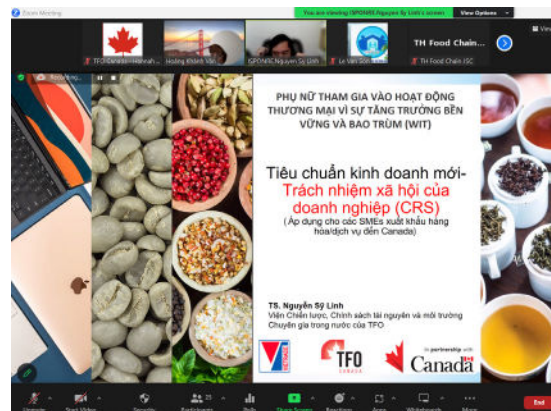
### Préparatifs en cours pour la mission de l'acheteur au Vietnam

TFO Canada, en collaboration avec l'agence de promotion du commerce au Vietnam et l'ambassade de la République socialiste du Vietnam au Canada, a sélectionné jusqu'à 30 petites et moyennes entreprises (PME) vietnamiennes du secteur agroalimentaire pour participer à une mission d'acheteurs canadiens au Vietnam. Actuellement, des efforts de jumelage sont en cours pour les réunions interentreprises prévues en novembre 2023.

### Formation de préparation à l'exportation des PME en Indonésie et au Vietnam

En juin 2023, une formation supplémentaire sur la préparation à l'exportation a été dispensée à 13 PME indonésiennes actives dans le secteur de l'agroalimentaire (dont 11 appartiennent ou sont dirigées par des femmes).

En septembre 2023, 22 petites et moyennes entreprises (PME) du secteur des produits alimentaires transformés du Vietnam ont reçu une formation supplémentaire sur la façon de se préparer à l'exportation. 20 PME étaient détenues ou dirigées par des femmes. Au cours de l'événement, Mme Quynh TRAN, conseillère commerciale à l'ambassade de la République socialiste du Viêt Nam au Canada, a fait une présentation sur le système de distribution alimentaire canadien, la perspective du marché et la manière d'utiliser l'Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP) pour améliorer les stratégies d'approvisionnement et de vente au Canada.



Formation à la préparation à l'exportation de produits alimentaires transformés pour les PME au Viêt Nam

### Démarrage des préparatifs pour le [Sommet international du jeu de Montréal](#)

Avec le soutien de la Direction générale du développement des exportations nationales, du Centre indonésien de promotion du commerce et du Bureau des attachés commerciaux de l'ambassade d'Indonésie au Canada, sept PME indonésiennes engagées dans l'animation, le développement, et la production de jeux ont été sélectionnées pour des consultations individuelles en préparation du Sommet international du jeu de Montréal (MIGS 2023) en novembre 2023.

### Projet TECH-UP dans les Territoires palestiniens

TFO Canada a terminé son étude de marché sur le marché canadien et palestinien du TIC en juillet 2023. L'étude a fourni une analyse sur les possibilités de vente des fournisseurs de services TIC palestiniens sur le marché canadien et des recommandations pour une entrée potentielle sur le marché.

### Amélioration de la gestion des risques dans le système de contrôle et d'inspection des importations pour les poissons et les produits de la pêche en Indonésie

Grâce au financement de l'Alliance mondiale pour la facilitation du commerce (l'Alliance), TFO Canada met en œuvre un projet de facilitation du commerce en Indonésie (amélioration de la gestion des risques). Le projet s'attaque aux obstacles au commerce avec un esprit d'entreprise, réunissant les gouvernements et le secteur privé pour identifier les obstacles au commerce et concevoir et mettre en œuvre des réformes ciblées qui produisent des résultats commercialement quantifiables. Après la mise en œuvre réussie du premier volet par la signature d'un décret (qui entrera en vigueur en 2024), TFO Canada met actuellement en œuvre des activités dans le cadre du deuxième volet (y compris le renforcement des capacités de l'Agence d'inspection de la quarantaine du poisson sur la qualité et la sécurité des aliments et la biosécurité et les maladies des poissons et l'analyse des risques et la maîtrise des points critiques (HACCP), la sensibilisation du secteur privé et une visite d'étude dans le pays pour le personnel de l'Agence afin de partager les meilleures pratiques dans les systèmes de contrôle et de surveillance.

## Tournée de familiarisation du marché à NY pour les PME de l'Éthiopie et du Lesotho



Séance d'information pour les PME d'Éthiopie et du Lesotho lors de la tournée de familiarisation avec le marché à New York

Dans le cadre du projet SMO-LUME, financé par le gouvernement du Canada, TFO Canada, en collaboration avec le ministère de l'industrie, l'institut de développement de l'entrepreneuriat et la Chambre de commerce d'Oromia et l'Association sectorielle d'Éthiopie, et la Chambre de commerce et d'industrie du Lesotho, la Société nationale de développement du Lesotho et la Basotho Société de Développement des Entreprises du Lesotho ont organisé une tournée de familiarisation avec le marché à l'intention de 14 petites et moyennes entreprises dirigées par des femmes et des hommes dans les secteurs du textile, de l'artisanat et des accessoires de mode en cuir. Sous la direction et les conseils d'experts de Aid to artisans, la délégation a visité [New York NOW®](#) et [Shoppe Object](#) des salons professionnels, ainsi qu'une série de magasins et d'installations de vente au détail.

## Projet de soutien aux PME haïtiennes

TFO Canada a complété la première phase du projet « soutenir les PME haïtiennes » dans les sous-secteurs de l'aromathérapie et l'artisanat de luxe. Au cours de cette phase, TFO Canada a aidé 20 PME opérant dans le secteur de l'aromathérapie en Haïti, leur permettant d'accéder au marché nord-américain. La première phase a été un succès retentissant, avec plus de 160 réunions d'affaires prometteuses, trois missions commerciales réussies et plusieurs contrats d'exportation en négociation et certaines victoires déjà concrétisées.

## Export Launchpad Ouganda – cérémonie de certification

Une cérémonie de certification a eu lieu à Kampala, en Ouganda, en reconnaissance de la réussite de la formation sur la préparation à l'exportation dans le cadre du programme Export Launchpad Uganda.

Export Launchpad Uganda est une initiative conjointe de la Société Internationale Islamique de Financement du Commerce (FICI), du Fonds de développement du commerce et Affaires mondiales Canada par l'entremise de son projet « les femmes dans le commerce pour une croissance inclusive et durable », mis en œuvre par TFO Canada en collaboration avec le Conseil ougandais de promotion des exportations.



Export Launchpad Ouganda - Cérémonie de remise des certificats à Kampala

Au cours de ce parcours d'autonomisation, plus de 50 agents commerciaux de district et 112 PME dirigées par des femmes (40 à Kampala, 36 à Lira et 36 à Kabale) engagées dans les chaînes de valeur et les sous-secteurs agroalimentaires ont été formés avec les outils et les connaissances nécessaires pour développer leurs activités sur le marché international.

Félicitations à toutes les PME et aux formateurs pour cette belle performance ! Pour reprendre les mots de Kobi Yamada, « elle a transformé ses incapacités en possibilités, et ses rêves en projets ».

### Atelier de formation à l'accès aux marchés et à la gestion de la chaîne de valeur au Maroc

Dans le cadre de la mise en œuvre du Programme d'autonomisation des femmes dans le domaine de l'accès au marché international des pays membres de l'Organisation de la coopération islamique (OCI), le Centre islamique pour le développement du Commerce (CIDC) et TFO Canada ont organisé en collaboration avec le Département de la coopération et du développement des capacités de la BID (Banque islamique de développement) un « atelier de formation sur l'accès aux marchés et la gestion de la chaîne de valeur au profit des entreprises et coopératives appartenant à des femmes dans les pays arabophones de l'OCI ».

La session de formation de cinq jours s'est tenue du 17 au 21 juillet 2023 au Royaume du Maroc à Casablanca. La formation a été dispensée en arabe classique. Un effort supplémentaire a été fait pour adapter, dans la mesure du possible, les explications à quatre dialectes arabes locaux et régionaux différents. Cela a permis aux 35 participantes qui venaient de milieux éducatifs et culturels divers (26 du Maroc, 2 de Bahreïn, 2 de Mauritanie, 2 d'Égypte, 1 de Tunisie, et 2 du Royaume d'Arabie Saoudite) de pouvoir bénéficier du matériel. Après l'événement, les participantes ont décidé de former une fédération qui poursuivra l'énergie positive de la formation. Elles visent à l'utiliser comme catalyseur pour la prospérité, la stabilité et l'autonomisation des femmes par le biais des exportations



Des PME haïtiennes au salon COSMOPROF à Las Vegas (États-Unis)

### TFO Canada accueille des PME haïtiennes à [COSMOPROF North America](#)

TFO Canada, en partenariat avec CFI Haïti - Centre de facilitation des investissements, a accueilli six PME d'Haïti engagées dans l'industrie des cosmétiques et des produits de santé naturels au Cosmoprof North America Las Vegas Trade Show aux États-Unis du 11 au 13 juillet 2023. Les PME ont présenté leurs offres de l'industrie de l'aromathérapie et de la beauté et ont établi des liens significatifs avec des acheteurs, des distributeurs et des professionnels internationaux. Au total, 46 réunions B2B ont eu lieu avec des acheteurs internationaux, et deux commandes potentielles ont été concrétisées suite à ces réunions.



Délégation d'acheteurs canadiens au Maroc

### Mission d'acheteurs canadiens au Maroc

TFO Canada, en collaboration avec l'Association des exportateurs du Maroc (ASMEX) et l'Agence marocaine de développement des investissements et des exportations (AMDIE), a organisé une mission d'acheteurs canadiens à Casablanca du 17 au 22 septembre 2023. Les acheteurs ont participé à plus de 200 réunions B2B avec des PME engagées dans le secteur des produits agro-alimentaires transformés et ont visité des entrepôts de distribution et le prestigieux port de Casablanca.

La mission de la délégation canadienne dans le pays, qui comprend des Canadiens d'origine marocaine, revêt une grande importance puisqu'elle exprime sa solidarité avec la nation à la lumière du récent tremblement de terre qui a frappé la région d'Al\_Haouz le 8 septembre. Les échanges commerciaux apporteront des avantages économiques aux petites et moyennes entreprises tout au long de la chaîne de valeur des produits marocains, y compris à plusieurs producteurs et transformateurs établis dans la région touchée par le tremblement de terre et aux alentours.

Le projet « les femmes dans le commerce pour une croissance inclusive et durable » déployé dans la région a permis de faire progresser le développement et la promotion de l'intégration des femmes et de renforcer les capacités et les activités d'accès aux marchés.



Participants à l'enquête de l'association Guatemala Export sur l'égalité des sexes

## Enquête d'évaluation de l'égalité entre les sexes et de l'inclusion sociale au Guatemala

Au Guatemala, une enquête d'évaluation de l'égalité entre les sexes a été lancée l'Association des Exportateurs du Guatemala (Agexport) dans le cadre de son plan d'action pour l'égalité entre les sexes et l'inclusion sociale. Une analyse des résultats a fourni une description du niveau de participation et de leadership des femmes dans les entreprises membres d'Agexport. Le rapport soulignait qu'il était

important de poursuivre le recensement des problèmes auxquels se heurtent les femmes dans le commerce et à les sensibiliser davantage.

## Formation de préparation à l'exportation pour les PME au Guatemala et en Colombie

Au Guatemala, 25 entreprises dirigées par des femmes ont reçu une formation visant à améliorer les compétences des PME pour identifier le Canada comme un marché potentiel, adapter leurs plans d'exportation aux exigences canadiennes et mettre en œuvre des pratiques exemplaires liées à l'environnement et aux changements climatiques, à la responsabilité sociale des entreprises, au marketing numérique et au commerce électronique.

En Colombie, 15 petites et moyennes entreprises (dont huit dirigées par des femmes) du secteur des fruits et légumes ont reçu une formation sur des sujets techniques et liés à l'exportation. Cela a permis de préparer la participation aux activités d'accès aux marchés.

## Préparatifs en cours pour le [Global Produce & Floral Show](#) aux États-Unis

En partenariat avec ProColombia, 10 PME du secteur des fruits et légumes ont été sélectionnées pour participer au Global Produce & Floral Show à Anaheim, Californie, États-Unis, en octobre 2023. Ces PME sont actuellement dotées des compétences nécessaires pour participer aux activités d'accès aux marchés. Pour faciliter leur préparation, TFO Canada va organiser une séance d'information virtuelle pour les PME, qui mettra en vedette des conférenciers de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA), de la Corporation de règlement des différends et de la Food and Drug Administration (FDA) des États-Unis. De plus, une tournée de familiarisation avec le marché sera menée pour présenter la variété des produits disponibles sur le marché nord-américain afin d'aider les PME à identifier leurs concurrents et les principales marques.

## Mission des acheteurs de café en Honduras

Avec le soutien de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Cortez, 20 PME ont été préalablement sélectionnées et ont reçu des conseils pour créer des profils d'exportation et adapter leurs plans d'exportation pour participer à une mission d'acheteur dans le secteur du café.

## Webinaire : présentation des services en ligne de TFO Canada

TFO Canada a organisé trois webinaires cet été pour présenter le site Web et les services en ligne. Le webinaire fournit des lignes directrices aux exportateurs sur le processus d'inscription au site Web de TFO Canada, l'accès à l'information sur les marchés et les outils.



De gauche à droite Linda H. Desalauriers, déléguée commerciale, Steve Tipman, directeur général de TFO Canada, l'ambassadeur Jacqueline Delima-Baril, Marysabel Gonzalez, directrice du programme et Janin Mendoza, gestionnaire de projet pour l'Amérique latine et les Caraïbes.

## TFO Canada rencontre l'ambassadeur du Canada en République dominicaine

TFO Canada a rencontré l'ambassadeur du Canada en République dominicaine, H.E. Jacqueline DeLima-Baril et la nouvelle déléguée commerciale principale Linda Hernández-Deslauriers. Ce fut l'occasion de discuter et d'explorer les possibilités entre TFO Canada et la République dominicaine.

## Rapport Régionaux

### *Susan Baka – représentante régionale en Ontario*

Assister à des salons de l'habillement était à l'ordre du jour cet été pour le représentant régional de l'Ontario à Toronto qui a participé à :

- **[La Semaine du Marché Toronto](#) du 13 au 15 août** : Tenu deux fois par an et surnommé le salon de la mode, des cadeaux et de la maison, ce secteur connaît la croissance la plus rapide au Canada et a mis en vedette un nombre croissant d'exposants et de salles d'exposition permanentes. Le prochain aura lieu du 28 au 30 janvier 2024
- **[Salon de l'habillement et du textile](#) au Canada du 21 au 23 août** : les exposants du Bangladesh, du Vietnam et du Ghana figuraient parmi les entreprises exportatrices de l'événement ATSC de cette année.

Ces salons ont permis l'opportunité de rencontrer des acheteurs et des importateurs canadiens et de les éduquer sur l'approvisionnement des pays en développement et sur la façon dont TFO Canada peut aider et présenter aux exposants étrangers nos ressources en ligne pour les aider à exporter vers l'Amérique du Nord.



Centre indonésien de promotion du commerce à Vancouver

## Cinquième forum annuel d'affaires et d'investissement Éthiopie-Canada

Le représentant régional de l'Ontario a assisté et donné une présentation au cinquième Forum annuel des affaires et des investissements Éthiopie-Canada le 18 septembre 2023 à Toronto. La présentation a mis en évidence le rôle de TFO Canada, les programmes et les outils disponibles pour soutenir les PME exportatrices des pays en développement.

### *Allison Boulton – représentante régionale en Colombie-Britannique*

La représentante régionale de la Colombie-Britannique a visité le Centre indonésien de promotion du commerce à Vancouver pour en apprendre davantage sur la vaste gamme de produits indonésiens offerts aux acheteurs canadiens. Elle a rencontré M. Andri Satria Permana, directeur, [ITPC Vancouver](#), et Mme Liza Wajong, cofondatrice, [Archipelago Marketplace](#), qui ont présenté un certain nombre d'offres d'exportation allant des vêtements en batik, des articles pour la maison, des vélos pliables et des aliments uniques comme les nouilles au curcuma et les chips de banane.



Centre indonésien de promotion du commerce à Vancouver



# CHOKO LAKAY – UNE EXPÉRIENCE POUR ENTRER AVEC SUCCÈS SUR LE MARCHÉ CANADIEN



Jheline Avrilien, directrice générale de Choko Lakay

Choko Lakay est une entreprise haïtienne fondée en 2016, réputée pour la transformation du cacao biologique, équitable, durable et rentable. Située sur la commune du Cap-Haïtien dans le département du Nord, l'entreprise regroupe plus de 200 femmes rurales spécialisées dans la production de cacao.

La société a travaillé dans l'aromathérapie et dans l'industrie alimentaire et propose une gamme de produits chocolatés de première qualité : poudre de cacao, pâte de cacao, beurre de cacao, cacao en grains, thé de cacao, barre de chocolat ; savon, huile de massage et baume à lèvres à base de coca. L'objectif est de promouvoir le secteur du cacao et ses exportations et d'ajouter de la valeur à la chaîne de valeur cacao/chocolat et au développement durable de l'agro-industrie.

L'entreprise a un engagement social et participe à des activités sociales et culturelles. Choko Lakay travaille sur « *transparence cacao* », un projet dans lequel l'entreprise est en liaison avec une coopérative qui regroupe au moins 200 producteurs de cacao de différentes régions du nord du pays, principalement des femmes. « Avec ce projet, nous travaillons sur la responsabilité sociale avec les producteurs, en leur offrant une formation à la transformation et à la production du cacao qui leur permettra d'augmenter la productivité de leurs plantations », explique Brisly Germeus, propriétaire de Choko Lakay.

La société s'engage envers la protection de l'environnement. « *Nous utilisons du gaz naturel au lieu du charbon ou du bois* », explique M. Brisly. « *De plus, nous utilisons des emballages biodégradables.* »

Choko Lakay est l'une des PME bénéficiaires du projet « *appui au développement du secteur privé par la promotion des investissements* », financé par la Banque interaméricaine de développement et exécuté par TFO Canada en partenariat avec le Centre de facilitation des investissements en Haïti (CFI-Haïti).

Après plusieurs mois de préparation et de travail acharné, Choko Lakay a réussi sa première exportation vers le marché canadien en juillet 2023 ! Les produits ont été exportés à Montréal, et le processus a été réussi et planifié avec succès. L'entreprise est reconnaissante envers TFO Canada pour son soutien tout au long de cette expérience :

« *Avant, en tant que PME, nous pensions qu'il était difficile d'exporter au Canada et nous ne savions pas quoi faire* », explique Jheline Avrilien, directrice générale de Choko Lakay. « *Mais maintenant, nous avons appris qu'il suffit de planifier correctement et d'être bien informé, pour anticiper la compréhension du marché. Nous avons appliqué dans l'ordre les points traités dans la formation de TFO Canada sur la planification des exportations; les produits sont arrivés au Canada et les clients ont reçu la marchandise et leurs factures. Tout a été parfaitement planifié, nous n'avons éprouvé aucune difficulté car nous avons reçu une formation complète.* » Le SIAL nous a également permis de parler de nos projets, de notre entreprise et de notre pays avec des gens du monde entier. Cette belle expérience, nous a démontré que nous n'avons aucune limite. »

« *TFO Canada nous a également offert de précieux conseils sur l'emballage* », ajoute Avrilien « *en Haïti, nous n'avons pas accès à de bons emballages. Nous devons [nous adapter] à différents marchés et être capables d'innover. TFO Canada nous a offert une formation avec un expert en emballage lors de notre premier voyage au Canada en novembre 2022. Cela nous a permis de travailler et d'améliorer nos emballages pour l'exportation. Ce fut une grande expérience et cela nous a vraiment aidés* », souligne Avrilien. « *Lors de cette première visite au Canada, Choko Lakay a bénéficié d'une tournée de familiarisation sur le marché à Montréal organisée par TFO Canada qui lui a permis d'évaluer le paysage canadien des aliments transformés.* »

Selon Brisly, « *l'expérience avec TFO Canada est très enrichissante pour Choko Lakay. TFO Canada a fourni des experts en planification des exportations. Grâce à cette formation, nous avons compris comment planifier une exportation avec succès, et nous avons réussi notre première exportation. Nous avons compris comment entrer et opérer sur le marché canadien et les différences entre le marché canadien et les autres marchés.* »

## CHOKO LAKAY – SUITE

Choko Lakay a participé comme exposant au SIAL Toronto en mai 2023. « *Récemment, notre plus grand succès a été la participation au salon SIAL à Toronto* », souligne Brisly, « *c'était une expérience formidable qui nous a permis de voir comment fonctionne l'innovation dans le secteur du cacao. Le salon nous a donné la confiance de nous lancer dans le marché international et grâce au soutien de TFO Canada nous sommes plus crédible.* »

TFO Canada est heureux de voir le déploiement des stratégies offertes lors de la formation des PME et d'améliorer l'accès de ces entreprises aux marchés internationaux par la participation à des foires commerciales. À travers notre travail, nous nous engageons en faveur de l'égalité entre les sexes en créant des partenariats commerciaux durables pour les exportateurs des pays en développement. Nous tenons à remercier M. Brisly Germeus, le propriétaire, et Mme Jheline Avrilien, la directrice générale, pour avoir partagé leurs expériences.

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

