



Information. Conseil. Contact.

RAPPORT

D'IMPACT

ANNUEL
2023-2024



MESSAGE DE NOTRE DIRECTEUR GÉNÉRAL



Steve Tipman
Directeur général

C'est avec fierté et gratitude que TFO Canada présente le rapport d'impact de l'année fiscale 2023-24. Ce rapport met en lumière nos efforts collectifs, notre résilience et dévouement à favoriser une croissance économique inclusive et durable dans les pays en développement.

Au cours de la dernière année, TFO Canada a continué d'habiliter les petites et moyennes entreprises (PME) en améliorant leur capacité d'accès aux marchés mondiaux. Grâce à nos programmes de formation ciblés, à nos connexions avec le marché et à nos partenariats stratégiques, nous avons aidé de nombreux entrepreneurs, en particulier des femmes et des jeunes, à prospérer dans une économie mondiale de plus en plus concurrentielle.

Nos initiatives ont eu un double impact : elles ont non seulement facilité les débouchés commerciaux, mais ont également contribué à la réalisation d'objectifs plus larges, tels que la réduction de la pauvreté et la promotion du développement durable. En faisant la promotion de pratiques commerciales équitables et de la durabilité environnementale, nous veillons à ce que les avantages du commerce soient partagés de manière équitable et responsable.

J'exprime une profonde gratitude à nos partenaires, à nos bailleurs de fonds, à nos associés et à notre personnel dévoué, dont le soutien et l'engagement indéfectibles ont joué un rôle déterminant dans notre succès. Notre collaboration a permis d'accomplir des progrès significatifs dans notre mission de stimuler la croissance économique grâce à un commerce durable et inclusif pour les PME des pays en développement.

En regardant vers l'avenir, nous restons déterminés à innover et à nous adapter aux défis et aux opportunités en constante évolution du commerce international. Grâce à votre soutien continu, TFO Canada continuera à créer un impact significatif et durable pour les communautés autour du monde.

Merci de votre confiance et de votre partenariat !

BAILLEURS DE FONDS



MISSION

Le Bureau de promotion du commerce Canada est un organisme à but non lucratif dont la mission est de catalyser la croissance économique en développant des partenariats commerciaux durables et inclusifs pour les petites et moyennes entreprises (PME) des pays en développement. TFO Canada aide les PME et les organismes d'appui au commerce (OAC) des pays en développement à accéder aux marchés internationaux en leur offrant **des informations, des conseils et des contacts pertinents**. Depuis 1980, les collaborateurs de projet et les experts sectoriels de TFO Canada ont fourni des services de promotion et de facilitation du commerce et de renforcement des capacités à des dizaines de milliers de PME et d'organisations d'appui au commerce (OAC) en Amérique latine, aux Caraïbes, en Afrique, en Asie, au Moyen-Orient et en Europe de l'Est. Leur expérience.

BILAN DE L'ANNÉE

L'année 2023-2024 a été marquée par une « multi crise » générée par une accumulation de facteurs défavorables, notamment les rivalités et les instabilités géopolitiques, les perturbations de la chaîne d'approvisionnement et la perte de productivité due aux changements climatiques. Malgré ces enjeux, le commerce mondial a fait preuve d'une incroyable résilience au cours de l'année écoulée. TFO Canada a mis en œuvre plusieurs projets et diverses initiatives visant à habiliter et à renforcer les PME pour faire face à ces enjeux et améliorer leur compétitivité sur les marchés internationaux dans quatre domaines thématiques.

1. ACCÈS AUX MARCHÉS ET PROMOTION DU COMMERCE

TFO Canada joue un rôle essentiel en facilitant l'accès des PME aux marchés internationaux. TFO Canada les aide notamment à faire de la recherche sectorielle et industrielle et fournit des stratégies d'entrée, des événements de promotion commerciale et des opportunités de réseautage.

15 MISSIONS COMMERCIALES

Dans 3 secteurs : Agroalimentaire, Cosmétique, Spa et Beauté, et Services d'information, de communication et de technologie (TIC).

Dans 10 pays : Allemagne, Canada, Côte d'Ivoire, Ghana, Honduras, Indonésie, Maroc, États-Unis, Afrique du Sud et Vietnam.

« ... Colfrutta, notre petite entreprise familiale n'était pas particulièrement attirée par l'utilisation des réseaux sociaux ou la participation à des voyages d'affaires ou à des salons professionnels. J'ai assisté au Global Produce & Floral Show à Anaheim, en Californie. Cet événement a permis à Colfrutta de se développer sur le marché international, et l'expérience a été à la fois bouleversante et profondément marquante pour notre entreprise. La formation de TFO Canada en marketing, en responsabilité environnementale et en visibilité sur les réseaux sociaux, combinée à notre engagement envers la responsabilité sociale, a considérablement amélioré la réputation de Colfrutta... »

Antonio Acosta,
directeur de l'exploitation, Colfrutta

263 PME, DONT 151 ENTREPRISES DIRIGÉES PAR DES FEMMES

3 928 CONTACTS PROFESSIONNELS,

permettant des ventes à l'exportation estimées

3,8 MILLIONS DE CAD

De plus,

1 VISITE DE FAMILIARISATION AVEC LES MARCHÉS

a été organisée pour les PME d'Haïti.



PME colombienne au salon GPFS 2023 à Anaheim, États-Unis.

2. RECHERCHE ET INFORMATION COMMERCIALE

TFO Canada offre un aperçu des tendances du marché, des préférences des consommateurs, de l'innovation en matière de produits et des opportunités émergentes, ce qui permet aux PME de prendre des décisions éclairées et de s'adapter à l'évolution dynamique du marché.

Au total :



12 605 EXPORTATEURS



2 080 IMPORTATEURS

et

1 992 ORGANISMES D'APPUI AU COMMERCE
accèdent aux services en ligne de TFO Canada.

En 2023-2024 : **779** nouvelles PME
inscrites sur la
plateforme en ligne
de TFO Canada



311 dirigées par des
FEMMES



174 dirigées par des
HOMMES

et



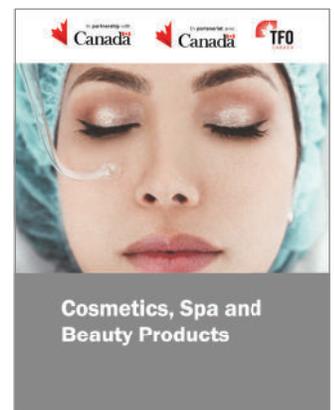
294 APPARTENANT À DES
DIRIGEANTS MIXTES

« Dans le cadre d'une collaboration novatrice entre le Bureau de promotion du commerce (TFO) Canada et l'École de gestion John-Molson de l'Université Concordia... une étude de marché complète ...m'a donné une vue d'ensemble de ce marché, et a ouvert de nouvelles perspectives pour l'entreprise... nous avons identifié les domaines nécessitant des améliorations pour répondre aux attentes élevées des consommateurs canadiens... nous avons acquis des techniques efficaces pour pénétrer le marché national ... fidéliser les clients...cette collaboration nous a permis d'établir des contacts précieux avec des distributeurs et des partenaires potentiels au Canada ...à établir Choko Lakay comme une marque haut de gamme sur le marché international. »

Jheline Avrillien,
directrice générale, Choko Lakay

2 DOCUMENTS D'INFORMATION SUR LES MARCHÉS :

un guide à l'intention des exportatrices pour accéder aux marchés canadiens et internationaux, ainsi qu'un document d'information sur le marché des produits cosmétiques, de spa et de beauté.





9 ÉTUDES MBA D'ENTRÉE SUR LE MARCHÉ

réalisées pour des entreprises dirigées par des femmes, avec le soutien de l'Université Concordia, de l'Université HEC de Montréal et de l'Université Wilfrid Laurier.

57 % des PME ont trouvé l'étude sur l'entrée sur le marché efficace

29 % ont mis en œuvre les recommandations, en adaptant leurs produits au marché canadien et en se conformant aux exigences en matière d'étiquetage

57 % ont appliqué les stratégies d'entrée sur le marché pour développer et positionner leur marque sur le marché canadien et aux États-Unis, ce qui a entraîné, dans certains cas, une augmentation des ventes annuelles.

TFO Canada a élaboré un paysage des technologies de l'information et des communications (TIC) en Cisjordanie et Gaza, ainsi qu'une évaluation des besoins pour le marché canadien.

pour déterminer les contraintes et les possibilités qui s'offrent aux entreprises Cisjordanie et Gaza du secteur des TIC pour pénétrer le marché canadien. L'étude a porté sur les questions de recherche suivantes :

- la situation actuelle de l'économie canadienne
- situation actuelle du secteur canadien des TIC
- les attitudes actuelles à l'égard de l'externalisation
- Sensibilisation du secteur des TIC de la Cisjordanie et de Gaza au Canada
- L'opportunité pour le secteur des TIC de la Cisjordanie et de Gaza au Canada

« Travailler avec de TFO Canada a été l'un des points forts du parcours du MBA. Il s'est avéré être une expérience d'apprentissage précieuse qui m'a obligé à intégrer différentes parties du MBA dans un seul projet. C'était vraiment une expérience enrichissante, car vous avez un impact direct sur la petite entreprise et la vie de quelqu'un, et cette personne est vraiment très reconnaissante de l'aide que nous avons pu lui apporter. Dans l'ensemble, c'est une expérience à 10 sur 10 que je recommande à tout le monde. »

Jeff Alfieri,
Programme MBA, Université Concordia

Principales constatations :

Une pénurie dans le secteur de la technologie allant jusqu'à

250 000

travailleurs est prévue d'ici 2025 au Canada

70 %

des entreprises canadiennes doivent mettre à niveau et faire évoluer leurs plateformes technologiques.

Le marché de l'externalisation au Canada est désormais mature et bien conscient de la situation. Cependant, les entreprises canadiennes ont

75 %

plus de chances de sous-traiter à d'autres entreprises nationales.

Accéder au Canada : un guide pour l'exportation au Canada à l'intention des entreprises de Bosnie-Herzégovine

TFO Canada a élaboré un guide sur l'exportation vers le Canada à l'intention des entreprises basées en Bosnie-Herzégovine. Le système commercial canadien est adapté à leur contexte en termes de tarifs, de droits, de documentation et de contrôle des importations, et des chapitres spécifiques sont consacrés aux femmes exportatrices et au secteur des chapitres spécifiques pour les femmes exportatrices et le secteur de la communication et de la technologie (TIC).

3. RENFORCEMENT DES CAPACITÉS ET DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

TFO Canada renforce les PME et les OAC dans 25 pays d'Amérique latine, d'Afrique, d'Asie et du Moyen-Orient. Nous les aidons à acquérir les connaissances et les compétences nécessaires pour s'engager efficacement dans le commerce mondial. Notre formation couvre divers aspects, tels que la compréhension du commerce international, les accords de libre-échange, les stratégies de développement des affaires, l'égalité des sexes, l'inclusion sociale, les normes environnementales, sociales et de gouvernance, ainsi que les changements climatiques et les méthodes d'adaptation.

Quatre projets clés soutiennent le renforcement des capacités et le développement des compétences des PME et des OAC :

- I. Les femmes dans le commerce pour une croissance inclusive et durable ;
- II. Export Launchpad Jordan ;
- III. La promotion du commerce pour les femmes en Afrique subsaharienne : Lesotho, Ouganda, Madagascar, Éthiopie ; et
- IV. Des ateliers de formation sur l'accès aux marchés et la gestion des chaînes de valeur au profit des entreprises et des coopératives appartenant à des femmes dans les pays de l'OCI.



HAÏTI



GAMBIE



GUATEMALA



ZAMBIE

En 2023-2024 :

Formation de préparation à l'exportation des

1 638 PME (dont **1 447** dirigées par des femmes) ont été formées sur des domaines clés tels que la préparation à l'exportation, le changement climatique et la responsabilité sociale des entreprises (RSE), le commerce électronique et le marketing numérique.

55 % DES PME ont élaboré de nouveaux plans d'exportation ou ont amélioré leurs plans d'exportation afin d'y inclure des stratégies environnementales.

45 représentatives D'OAC (dont **28 femmes**) ont suivi le programme de formation à l'exportation de la Formation des formateurs, **8 femmes** ont assisté à des sessions sur la Gestion du commerce de la mode.

3. RENFORCEMENT DES CAPACITÉS ET DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES *a continué*

« North Flavors vous remercie sincèrement... pour votre accompagnement de qualité tout au long de la formation jusqu'à la sélection pour le SIAL 2023, qui s'est déroulé à Toronto, Canada, l'année dernière du 6 au 8 mai... grâce à la formation de TFO Canada et à l'accompagnement de l'Association marocaine des exportateurs (ASMEX), a considérablement renforcé notre crédibilité auprès des clients internationaux. Dans notre quête de qualité et de satisfaction client, cette reconnaissance est un atout majeur... »

Équipe North Flavors,
PME marocaine

ANIMATION DE 4 WEBINAIRES :

1 « Présentation des services en ligne de TFO Canada et de Connect Americas » et

3 séances de Présentation de TFO Canada et de ses services d'information en ligne en anglais, en français et en espagnol.

13 PARTENAIRES D'OAC

ont mis en œuvre au moins une mesure des plans d'action pour l'égalité des sexes.

3 OAC du Lesotho, de l'Ouganda et de l'Éthiopie ont élaboré des plans d'affaires pour assurer la viabilité financière de l'organisation.

« TFO Canada a été un partenaire clé dans la promotion des relations commerciales entre l'Indonésie et le Canada. Il nous a offert un soutien inestimable pour promouvoir les produits indonésiens et faciliter les opportunités commerciales. La synergie créée par nos efforts collectifs a non seulement profité à nos pays respectifs, mais a également renforcé les liens entre nos nations. En tant qu'attachée commerciale de l'Indonésie, je suis honorée d'avoir participé à cette remarquable collaboration et je suis reconnaissante de pouvoir travailler aux côtés de personnes aussi dévouées et passionnées. Je suis convaincue que notre partenariat avec TFO Canada illustre parfaitement ce qui peut être réalisé grâce à une excellente coopération et à des objectifs partagés. »

Mahdewi Silky,
Attachée commerciale, Ambassade de la République d'Indonésie

4. FACILITATION DES ÉCHANGES

TFO Canada préconise des mesures favorables de facilitation des échanges qui soutiennent les PME dans le commerce international en s'engageant avec les décideurs à réduire les obstacles au commerce pour les PME.

En Indonésie, TFO Canada se concentre sur l'amélioration de la gestion des risques du système de contrôle et d'inspection des importations de poissons et des produits de la pêche par la Marine Fish Quality Assurance Agency-MFQAA [Agence d'assurance de la qualité des poissons marins] du ministère des Affaires maritimes et des Pêches. Le projet s'engage à intégrer la perspective de genre afin de promouvoir l'égalité des sexes dans l'industrie de la pêche. Cette initiative vise à autonomiser les femmes et à renforcer leur position au sein de la chaîne de valeur.

Principaux résultats attendus

1 DÉCRET

relatif à l'évaluation du niveau de risque des produits de la mer a été promulgué.

55 MEMBRES DU PERSONNEL DE LA MARINE AND FISHERIES

Quality Assurance Agency (MFQAA) (**58 % de femmes**) ont amélioré leurs connaissances et leurs capacités à appliquer des normes et des directives à la « sécurité et la qualité des aliments » (Sécurité et qualité des aliments: SQA), aux « normes de biosécurité et de lutte contre les maladies des poissons » (Biosécurité et maladies des poissons: BMP) et à l'analyse des risques et à la maîtrise des points critiques (Hazard Analysis Critical Control Point; HACCP).

6 AGENTS DU MFQAA

(**1 femme et 5 hommes**) ont rendu visite à leurs homologues au Japon afin de une meilleure compréhension des pratiques exemplaires internationales liées à l'importation de produits de la pêche réfrigérés ou congelés, en incluant l'application des normes SQA et BMP. De plus, ils ont comparé les procédures réglementaires et opérationnelles appliquées dans les deux pays.



Un total de

63 REPRÉSENTANTS

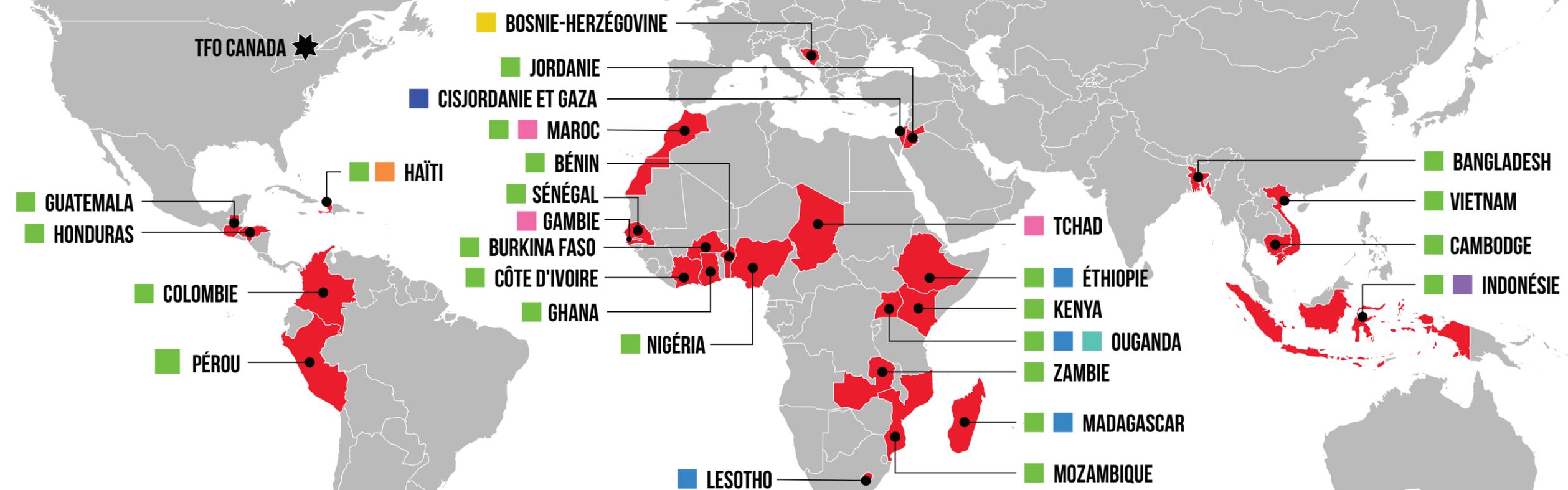
(**28 femmes et 35 hommes**)

issus de

50

acteurs indonésiens de secteur privé ont sensibilisé le public à l'élaboration d'un système de gestion des risques pour la qualité et la sécurité des produits de la pêche. Ils ont également abordé les concepts de l'HACCP ainsi que les normes et directives de biosécurité.

OÙ NOUS TRAVAILLONS



NOM DU PROJET

- Les femmes dans le commerce pour une croissance inclusive et durable [2019- 2025]
- Promotion du commerce pour les femmes en Afrique subsaharienne (SMO-LUME) [2019-2025]
- Soutien le développement du secteur privé par la promotion des investissements pour aider les petites et moyennes entreprises haïtiennes à accéder au marché nord-américain » [2021-2024]
- Rampe de lancement à l'exportation en Ouganda [2022-2024]
- Amélioration de la gestion des risques du système de contrôle et d'inspection des importations de la Fish Quarantine and Inspection Agency (FQIA) [2022-2023]
- Ateliers de formation sur l'accès aux marchés et la gestion des chaînes de valeur au profit des femmes [2023-2024]
- Paysage des technologies de l'information et des communications (TIC) et évaluation des besoins du marché canadien [2022-2023]
- Accéder au Canada : un guide pour l'exportation au Canada à l'intention des entreprises de Bosnie-Herzégovine (2024)

TÉMOIGNAGE INSPIRANT

COLFRUTTA : EN VOIE DE DEVENIR L'UN DES PRINCIPAUX EXPORTATEURS DE MANGUES SUR LE MARCHÉ CANADIEN

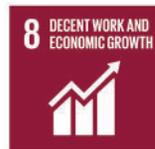


Groupe d'ouvrières à Colfrutta, sélectionnant des mangues de haute qualité.

Colfrutta, une entreprise colombienne officiellement créée en 2015, en est un parfait exemple de confiance, communication et qualité des produits. L'entreprise a vu le jour à la ferme « Mi Cabañita » en 1984, lorsque la famille Acosta a identifié un immense potentiel sur leurs terres et a commencé à approvisionner le marché local. Sous une direction partagée entre un homme et une femme, Colfrutta emploie principalement des femmes et des chefs de famille touchés par les conflits internes en Colombie. Quinze femmes sont employées à temps plein à la station de conditionnement de Colfrutta pendant la période de récolte.

Basée dans le nord de la Colombie, dans le département de Magdalena, une région marquée par les conflits armés, la violence et les complexités territoriales, Colfrutta a été pionnière dans le développement des plantations de mangues. Elle a également augmenté la valeur de ses efforts en se lançant dans l'exportation et en respectant les normes de qualité internationales. Colfrutta a été l'une des premières PME à être certifiée en tant qu'exploitation agricole exportatrice par l'Institut agricole colombien (ICA). Depuis 2020, elle est également certifiée GlobalGap. Aujourd'hui, Colfrutta est reconnue comme l'un des principaux producteurs et exportateurs de mangues en Colombie. Colfrutta est fier d'être l'un des principaux exportateurs de fruits, qui se consacre à fournir les mangues les plus fines et les plus fraîches de Colombie sur les marchés mondiaux. Avec des années d'expérience et un engagement envers l'excellence, Colfrutta a acquis une solide réputation en tant que partenaire fiable et de confiance pour l'approvisionnement et l'exportation de fruits. Selon Antonio Acosta, directeur des opérations chez Colfrutta, « La qualité de nos produits a été le socle de nos relations à long terme avec nos clients et a instauré une confiance mutuelle; » **Lire la suite**

Contributions aux projets



TFO Canada

66 rue Slater, Suite 2100, Ottawa, Ontario K1P 5H1

1 613 233 3925/1 800 267 9674 (Canada toll-free)

info@tfoCanada.ca www.tfoCanada.ca

