

# EXPORTER AU CANADA NOUVELLES

## Contenu

Message du directeur général

Comment les PME des pays en développement et moins développés peuvent accéder au financement et aux outils bancaires pour soutenir leurs exportations

Exportation de produits agroalimentaires au Canada : guide pour répondre aux exigences canadiennes en matière de salubrité des aliments

Mises à jour du programme

Aliet Green: Trailblazing and Innovation Fuel Export Success



# Message du directeur général

## Défis auxquels sont confrontées les petites entreprises pour accéder au financement du commerce extérieur



Ce numéro de notre bulletin trimestriel met en avant un élément clé déterminant le succès ou l'échec des petites et moyennes entreprises (PME) lorsqu'elles cherchent à exporter vers les marchés internationaux : l'accès au financement du commerce extérieur.

TFO Canada met particulièrement l'accent sur les PME en raison de leur rôle central dans la croissance économique et la création d'emplois. Cependant, leur contribution est souvent limitée par des obstacles importants à l'accès au financement, essentiel pour participer au commerce international.

L'un des principaux défis est le manque d'accès aux institutions financières formelles. Beaucoup de PME opèrent dans des économies informelles, sans la documentation, les antécédents de crédit ou les garanties exigés par les banques. Cela les place parmi les clients à haut risque aux yeux des prêteurs, entraînant souvent le rejet de leurs demandes de financement du commerce extérieur. Les taux d'intérêt et les frais élevés constituent un autre obstacle. Même lorsque le financement du commerce extérieur est accessible, le coût peut être prohibitif, diminuant ainsi la compétitivité des PME sur les marchés internationaux. Les institutions financières des pays en développement transfèrent souvent leurs coûts d'exploitation et leurs primes de risque élevés aux emprunteurs, exacerbant ainsi le déficit de financement.

Les PME se heurtent également à une documentation commerciale complexe, à des exigences de conformité strictes et à un manque d'expertise dans les processus de commerce international. Cette charge administrative peut les décourager à rechercher un financement.

TFO Canada s'efforce de relever certains de ces défis. Grâce à des partenariats stratégiques et des programmes de formation, nous nous engageons à soutenir et à équiper les PME pour combler le déficit de financement du commerce extérieur et leur permettre de prospérer sur les marchés internationaux.



Steve Tipman  
Directeur général  
TFO Canada



"Lorsque vous demandez un financement du commerce extérieur, assurez-vous de présenter une analyse de rentabilité solide avec des projections financières claires et un plan de remboursement robuste. Mettez en avant vos antécédents, votre potentiel de marché et votre capacité à atténuer les risques. Travailler avec des partenaires commerciaux fiables et rechercher du mentorat peut également renforcer votre candidature"



# Comment les PME des pays en développement et moins développés peuvent accéder au financement et aux outils bancaires pour soutenir leurs exportations

Par Karl Miville, Associé chez TFO Canada

Les petites et moyennes entreprises (PME) constituent l'épine dorsale des économies dans les pays en développement et moins développés. Elles génèrent de l'emploi, stimulent l'innovation et contribuent à la croissance économique. Cependant, malgré leur rôle essentiel, ces entreprises peinent souvent à accéder aux outils financiers nécessaires pour se développer, notamment à l'international. Accéder à des solutions de financement pour les exportations peut transformer le potentiel des PME, leur permettant de concurrencer sur les marchés mondiaux. Cet article explore comment les PME peuvent tirer parti du financement de la chaîne d'approvisionnement (SCF), décrit les étapes pour y accéder, met en lumière ses avantages et présente des exemples de succès en Afrique, en Asie, en Amérique latine et dans les Caraïbes.

## Comprendre le financement de la chaîne d'approvisionnement (SCF)

Le financement de la chaîne d'approvisionnement est un mécanisme qui offre aux PME un fonds de roulement en s'appuyant sur leurs relations avec de grands acheteurs solvables. Ce modèle met l'accent sur les créances, permettant aux PME de recevoir des paiements anticipés pour leurs factures plutôt que d'attendre les délais de règlement de leurs acheteurs. La solvabilité de l'acheteur, et non celle de la PME, constitue la base de ces accords, réduisant les risques pour les institutions financières tout en ouvrant des opportunités pour les PME.



Principaux mécanismes du SCF:

- **Affacturage:** Les institutions financières achètent les factures des PME et leur fournissent une liquidité immédiate.
- **Escompte dynamique:** Les acheteurs proposent des paiements anticipés avec une réduction, avantageux pour les deux parties.
- **Affacturage inversé:** Les acheteurs collaborent avec des institutions financières pour régler rapidement les factures des fournisseurs PME.
- **Financement des stocks:** Les PME utilisent leurs stocks comme garantie pour obtenir des fonds.



### Étapes pour accéder au financement de la chaîne d'approvisionnement

1

Identifier des relations avec des acheteurs solvables

2

Construire un profil financier solide

3

S'adresser aux fournisseurs de SCF

4

Exploiter la technologie

5

Négocier des contrats avec les acheteurs

6

Comprendre les exigences réglementaires

7

Rechercher un soutien consultatif

### Étapes pour accéder au financement de la chaîne d'approvisionnement

1. Identifier des relations avec des acheteurs solvables: Les PME doivent analyser leur clientèle et prioriser les partenariats avec des acheteurs disposant d'une bonne notation de crédit.
2. Construire un profil financier solide: Maintenir des registres financiers précis et s'enregistrer auprès des agences de crédit améliore la crédibilité et attire les investisseurs.
3. S'adresser aux fournisseurs de SCF: Les PME peuvent contacter des banques, des fintechs ou des spécialistes du financement commercial, comme [Tradewind Finance](#).
4. Exploiter la technologie: L'utilisation d'outils numériques tels que la facturation électronique et les systèmes de gestion des

stocks simplifie les processus SCF et améliore l'efficacité opérationnelle.

5. Négocier des contrats avec les acheteurs: Inclure des dispositions SCF dans les accords commerciaux et collaborer avec les acheteurs pour intégrer ces mécanismes.

6. Comprendre les exigences réglementaires: Les PME doivent se familiariser avec les réglementations commerciales internationales et les normes bancaires locales.

7. Rechercher un soutien consultatif: Des organisations comme le [Centre du commerce international](#) (CCI) offrent des formations et des conseils pour aider les PME à naviguer dans le SCF et le financement des exportations.

### Avantages du financement de la chaîne d'approvisionnement pour les PME

- Amélioration de la liquidité: En accédant aux fonds immobilisés dans les factures, les PME peuvent maintenir des opérations fluides sans dépendre de prêts traditionnels.
- Meilleure gestion des flux de trésorerie: Le SCF garantit des paiements ponctuels, aidant les PME à gérer leurs dépenses et à planifier efficacement leurs investissements.
- Réduction des risques financiers: Le SCF, basé sur la solvabilité des acheteurs, réduit les risques et facilite l'accès au financement.
- Compétitivité accrue: Les PME peuvent offrir des conditions de paiement favorables à leurs acheteurs sans compromettre leur trésorerie.
- Accès aux marchés mondiaux: Avec un financement stable, les PME peuvent explorer de nouvelles opportunités d'exportation.



### Exemples de réussite dans le monde

#### Afrique : Zambezi Agro en Zambie

Zambezi Agro, une PME agricole, avait du mal à gérer son fonds de roulement en raison des longs délais de paiement des acheteurs européens. En collaborant avec Afreximbank, Zambezi a bénéficié de l'affacturage inversé, lui permettant de recevoir des paiements anticipés pour ses factures d'exportation. Ce soutien financier a permis à l'entreprise de se développer sur de nouveaux marchés européens. Découvrez les services SCF d'Afreximbank ici [Afreximbank Trade Finance](#).



#### Asia: Rainbow Textiles en Inde

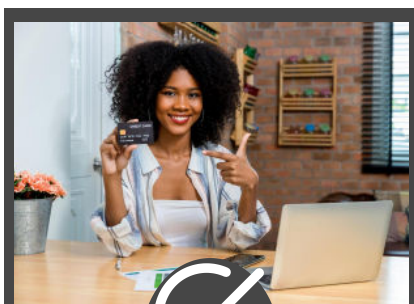
Rainbow Textiles, une PME familiale, a utilisé l'affacturage via une plateforme fintech locale pour faire face aux retards de paiement de ses acheteurs américains. Grâce à cette solution, Rainbow a accru sa capacité de production et sécurisé de nouvelles commandes. Aujourd'hui, elle est un acteur majeur du marché textile indien. Explorez les options SCF pour les PME indiennes ici [ADBI Insights](#).

## Amérique latine : Café del Sol en Colombie

Café del Sol, une PME colombienne spécialisée dans le café biologique, a affronté des contraintes de trésorerie tout en honorant de grosses commandes d'exportation vers l'Europe. En collaborant avec Tradewind Finance, elle a utilisé l'affacturage pour transformer ses factures en fonds de roulement immédiats, réduisant le stress financier et favorisant son expansion sur de nouveaux marchés. Détails sur les services d'affacturage ici [Tradewind Finance](#).

## Caraïbes : Tropic Fruits en Jamaïque

Tropic Fruits, une PME jamaïcaine exportant des produits frais, faisait face à des défis liés à la saisonnalité et aux retards de paiement des acheteurs américains. En collaborant avec l'Agence caribéenne de développement des exportations, Tropic Fruits a bénéficié de crédits commerciaux et d'options d'escompte dynamique, stabilisant ses flux de trésorerie et augmentant ses exportations de 30 %. Découvrez plus sur le financement commercial dans les Caraïbes ici [Caribbean Export](#).



## Recommandations pour les PME



### Exploiter les plateformes fintech

Des solutions fintech comme TradeWind offrent des services SCF conviviaux pour les PME dans le monde (TradeWind).



### Collaborer avec les banques de développement régionales

Des institutions telles qu'Afreximbank fournissent des solutions complètes de SCF et de financement commerciaux (Afreximbank).



### Créer des partenariats avec les acheteurs

Collaborer avec des acheteurs pour intégrer des mécanismes SCF renforce les relations commerciales à long terme.



### Rechercher des programmes de formation

Les PME peuvent améliorer leur compréhension des outils financiers grâce aux ressources proposées par le CCI et TFO Canada.



### Suivre les évolutions réglementaires

Restez informé des réglementations financières et des politiques d'exportation via des plateformes comme les publications du FMI (IMF Working Papers).



### Promouvoir la littératie financière

Une meilleure compréhension du SCF parmi les parties prenantes des PME garantit une adoption et des résultats optimaux

En adoptant des stratégies adaptées, en tirant parti des solutions SCF et en s'appuyant sur des soutiens technologiques, les PME des pays en développement et moins développés peuvent transformer leur potentiel d'exportation en succès économique.

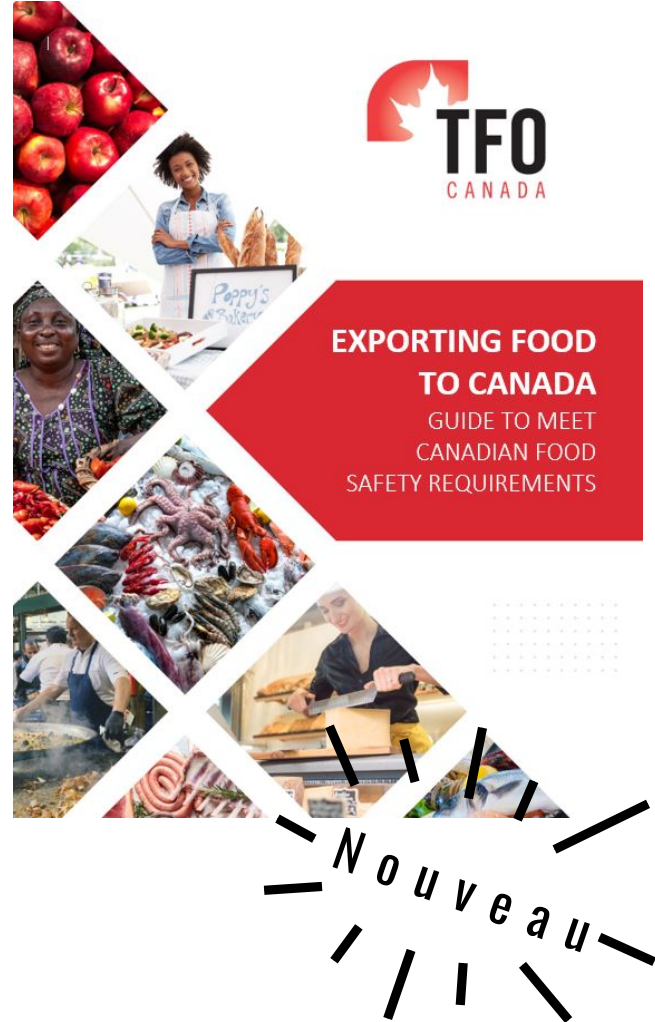
# Exportation de produits agroalimentaires au Canada: guide pour répondre aux exigences canadiennes en matière de salubrité des aliments

Par Iron Apple, employé chez TFO Canada

TFO Canada a le plaisir de présenter un nouveau guide conçu pour aider les PME des pays en développement du secteur agroalimentaire à se conformer aux exigences canadiennes en matière de salubrité des aliments. Ce guide exhaustif décrit les principales exigences à respecter pour l'exportation, les étapes nécessaires à l'exportation de produits alimentaires, ainsi que les documents et procédures essentiels à suivre. Il offre des directives claires pour l'élaboration d'un plan de contrôle préventif (PCP) visant à assurer la salubrité des aliments et la conformité aux règlements de [l'Agence canadienne d'inspection des aliments](#) (ACIA), ainsi que pour la mise en œuvre de procédures de traçabilité efficaces.

[Lire la suite](#)

Le document d'information sur les marchés sera disponible en ligne en anglais, en français et en espagnol sur le site Web de TFO Canada à partir du 15 janvier. Accédez au document complet via votre compte.



## Institutions d'appui au commerce partenaires en vedette au 4e trimestre 2024





# Mises à jour du programme

TFO Canada, en collaboration avec nos institutions d'appui au commerce (IAC) et nos partenaires, a travaillé d'arrache-pied au troisième trimestre de 2024 pour aider les petites et moyennes entreprises d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine à atteindre leurs objectifs d'exportation. Préparez-vous à vous immerger dans des événements passionnants et à découvrir ce que l'avenir vous réserve.

Bonne lecture!

## Renforcement des capacités et développement des compétences

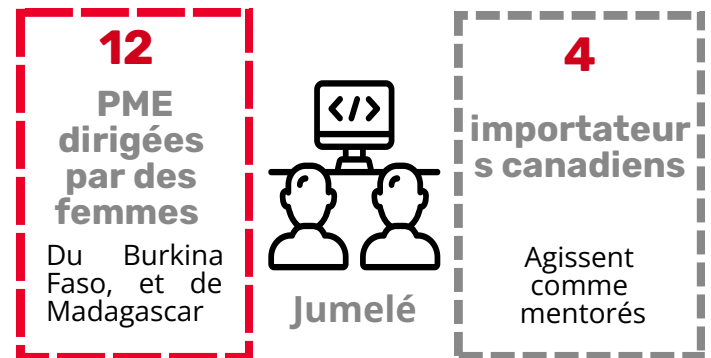
La mission de TFO Canada est d'habiliter les PME et les IAC des pays en développement, en les dotant des connaissances et des compétences dont elles ont besoin pour réussir dans le commerce international. En mettant l'accent sur la promotion de l'égalité des sexes et de l'inclusion sociale, ainsi que sur la lutte contre les défis posés par les changements climatiques et les considérations environnementales, TFO Canada œuvre dans les pays d'Amérique latine, des Caraïbes, du Moyen-Orient, d'Afrique et d'Asie pour améliorer les conditions de vie des communautés.

Notre équipe en action:

### Programme destiné aux responsables des achats au Burkina Faso et à Madagascar

TFO Canada met en œuvre un programme destiné aux responsables des achats, une initiative du projet FCCDI (*Les femmes dans le commerce pour une croissance durable et inclusive*), au Burkina Faso et à Madagascar, en collaboration avec la Chambre de commerce et d'industrie du Burkina Faso (CCI-BF) et la Chambre de commerce et d'industrie d'Antananarivo (CCIA).

L'initiative a jumelé 8 PME dirigées par des femmes du Burkina Faso du secteur cosmétique et 4 PME de Madagascar du secteur agroalimentaire avec 2 importateurs canadiens, qui ont agi comme mentors pour les PME, afin d'adapter et d'améliorer leurs produits pour le marché canadien. Ces mentors ont collaboré étroitement avec l'expert en marché de TFO Canada. La connexion entre les PME et leurs mentors leur a permis d'avoir un plan clair pour améliorer leurs produits. À la fin du programme, les mentors auront la possibilité de maintenir un partenariat à long terme avec leurs mentorés.

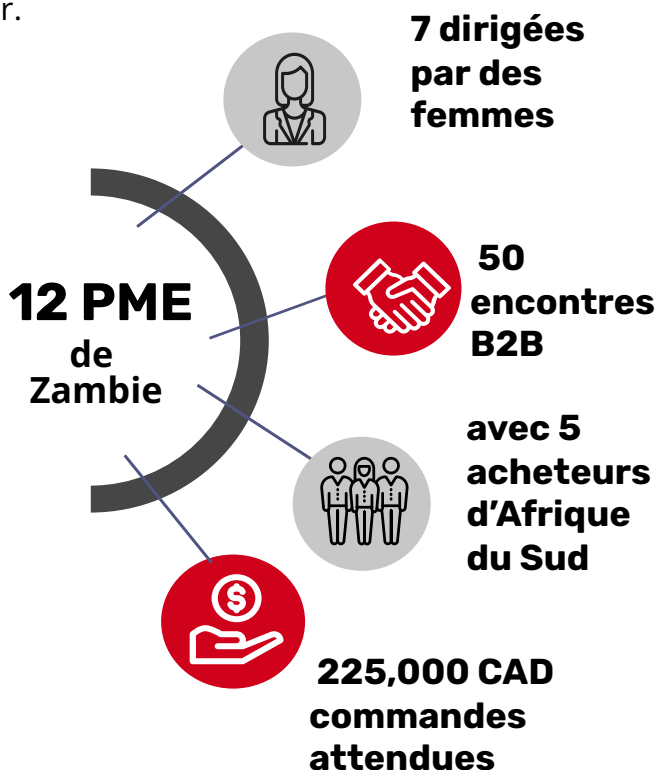


## Activités relatives à l'accès aux marchés

TFO Canada offre un soutien complet aux PME des pays en développement qui cherchent à pénétrer de nouveaux marchés. Nous aidons les petites et moyennes entreprises à naviguer dans la complexité du commerce international et à maximiser leur potentiel de croissance. Pour ce faire, nous capitalisons sur notre expertise en recherche sectorielle, élaborons des stratégies d'entrée sur les marchés, organisons des événements de promotion commerciale et créons des opportunités de réseautage.

## Mission d'acheteurs sud-africains à Lusaka en Zambie, octobre 2024

TFO Canada a dirigé une mission d'acheteurs sud-africains à Lusaka, en Zambie, du 1er au 4 octobre, en collaboration avec l'Agence de développement de la Zambie pour le secteur agroalimentaire. Cette mission a permis à 5 acheteurs d'Afrique du Sud, principal marché cible de la Zambie, de rencontrer 12 PME zambiennes, dont 7 dirigées par des femmes, afin de générer des commandes et des partenariats à long terme. Avant les réunions B2B, les acheteurs internationaux se sont rendus à la Zambia Export Growers Association (ZEGA) [Association des Exportateurs de Cultures de Zambie] à l'aéroport international Kenneth Kaunda, où ils ont discuté des taxes à l'exportation, des services de manutention de fret, des services de stockage et d'autres aspects logistiques. Les acheteurs ont également eu l'occasion de visiter les chambres froides et l'endroit où les produits sont triés en vue de l'exportation. Pour se préparer à la mission, les PME ont bénéficié d'un accompagnement individuel par les experts sud-africains de TFO Canada. La mission nous a permis de réaliser 50 réunions B2B, et d'anticiper des commandes totalisant 225 000 CAD pour les mois à venir.



Une représentante d'une PME zambienne et un acheteur potentiel sud-africain durant une réunion B2B lors de la mission d'achat en Zambie.

## Mission d'acheteurs canadiens au Vietnam dans le secteur de l'habillement, octobre 2024

Dans le cadre du projet FCCID (Les femmes dans le commerce pour une croissance durable et inclusive), au Vietnam, 6 PME vietnamiennes (dont 4 dirigées par des femmes) du secteur de l'habillement ont participé à la mission d'achat en octobre 2024. Au cours de cette mission de 6 jours, 30 réunions B2B sur site et 6 visites d'usines de PME ont été organisées avec la participation de 5 acheteurs canadiens afin de renforcer l'engagement acheteurs-PME et promouvoir les opportunités d'exportation pour les PME (notamment les PME dirigées par les femmes).

## Mission d'exportation de la Jordanie au Canada dans le secteur des cosmétiques de la mer Morte, novembre 2024

En collaboration avec la Jordanian Exporters Association (JEA), TFO Canada a organisé, au cours de la semaine du 10 novembre 2024, une mission d'exportation de la Jordanie vers le Canada pour le secteur des cosmétiques de la mer Morte.



Le programme incluait une visite de familiarisation avec le marché canadien, permettant aux PME de mieux comprendre celui-ci en visitant divers magasins de détail à Montréal. En outre, une session d'information interactive a été animée avec des intervenants d'Ecomundo et de SGS. Plusieurs sujets ont été abordés, tels que l'aperçu et les tendances du marché canadien, l'enregistrement et la conformité des produits, ainsi qu'une vue d'ensemble des distributeurs et des stratégies marketing. Des séances individuelles de coaching ont également été organisées pour examiner les emballages de chaque PME. La mission a permis à 8 PME jordaniennes, dont 3 dirigées par des femmes, de présenter leurs produits et de participer à 59 réunions B2B avec 10 importateurs et distributeurs canadiens du secteur cosmétique

## Mission d'achat virtuel dans le secteur agroalimentaire, novembre 2024

En partenariat avec la Jordanian Exporters Association (JEA), TFO Canada a organisé une mission virtuelle d'acheteurs pour le secteur agroalimentaire du 18 au 28 novembre 2024, avec la participation de 36 PME jordaniennes, dont 13 PME dirigées par des femmes et 9 acheteurs canadiens participant à un total de 90 réunions B2B. Cette mission a principalement consisté en des séances virtuelles individuelles entre les PME exportatrices jordaniennes et des acheteurs canadiens sélectionnés. Elle a également offert aux acheteurs canadiens une opportunité unique de découvrir directement de potentiels produits fabriqués par les PME jordaniennes et de tirer parti de l'Accord de libre-échange entre le Canada et la Jordanie.

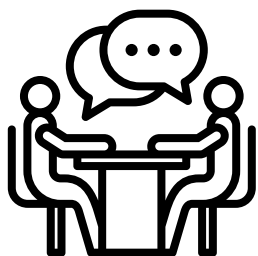
**36 PME**

**13 dirigées par des femmes**

**9 acheteurs canadiens**

**90 rencontres B2B**

**L'Accord de libre-échange entre le Canada et la Jordanie**



## L'événement de clôture du projet a inclus un dialogue mondial axé sur les enseignements tirés et les perspectives futures

TFO Canada est ravi d'annoncer l'achèvement réussi de la phase opérationnelle du programme *Femmes dans le commerce pour une croissance durable et inclusive (FCCDI)*. Un événement de clôture a récemment été organisé pour célébrer cette réalisation. Cet événement phare de deux jours a réuni des experts, des parties prenantes et des bénéficiaires du monde entier pour réfléchir à l'impact du projet et partager des idées pour l'avenir.

### Un échange de connaissances et d'idées à l'échelle internationale

Le 19 novembre 2024, l'événement a débuté par une discussion de groupe dynamique réunissant cinq PME dirigées par des femmes d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine et des Caraïbes (ALC), ainsi qu'un représentant d'une IAC. Chaque participante, apportant des idées et des expériences uniques, a contribué à un dialogue constructif sur les résultats du projet, les impacts, les enseignements tirés, les meilleures pratiques et les recommandations pour les initiatives futures.

La journée s'est achevée par une visite de familiarisation du marché, offrant aux participantes une précieuse opportunité de découvrir les entreprises locales et leurs produits innovants.



*Des représentantes de PME dirigées par des femmes du Ghana, de l'Indonésie, du Bangladesh, du Pérou et du Sénégal, ainsi que des représentants d'IAC du Bénin et du Nigéria, ont participé aux discussions, aux côtés de l'équipe de TFO Canada.*

## Les perspectives sur le genre, le changement climatique, les réseaux et l'accès aux marchés ont été rapprochées lors du deuxième jour de la mission.

Le public, élargi à 74 personnes, a assisté à une série de panels percutants. Une discussion clé sur *l'amélioration de l'égalité des sexes et de l'inclusion sociale dans le commerce* a mis en lumière les défis et opportunités uniques auxquels font face les femmes exportatrices dans les PME de diverses régions. Cette session a souligné la nécessité d'interventions adaptées pour soutenir la croissance et l'innovation inclusives en matière de genre.



*Steve Tipman, directeur général de TFO Canada, et l'honorable Ahmed Hussen, ministre du Développement international, ont prononcé des allocutions d'ouverture.*

Une présentation intitulée « *Adaptation aux changements climatiques pour un commerce durable* » a mis en avant les efforts de TFO Canada pour intégrer des stratégies de résilience environnementale et climatique dans les IAC et les PME.

Une table ronde sur *l'établissement de liens entre les entreprises canadiennes et les PME des pays en développement* a exploré les principaux défis liés à la capacité et à la promotion des exportations, à la diversification en fonction de la demande du marché, et à l'établissement de relations d'affaires à long terme. Les discussions ont mis en lumière ces questions du point de vue des importateurs canadiens et des PME exportatrices des pays en développement. Des universités, des groupes de réflexion, des ONG et des représentants

gouvernementaux ont participé à la discussion finale sur le *partenariat dans le domaine du commerce et du développement*. Les panélistes ont partagé des modèles réussis et formulé des recommandations pour intensifier les réseaux et les ressources afin d'améliorer l'accès aux marchés et de favoriser le partage des connaissances.

## Avancer : un engagement mondial en faveur d'une croissance durable des PME

La cérémonie de clôture a non seulement célébré les réalisations du projet, mais a également ouvert la voie à de futures initiatives visant à soutenir les PME exportatrices du monde entier. Grâce à des discussions riches, des avis d'experts et des recommandations réalisables, les participants ont quitté l'événement pleins d'énergie et motivés pour conduire le changement dans leurs domaines d'action respectifs.

TFO Canada se réjouit à l'idée de poursuivre cet important travail et de collaborer avec les PME, les décideurs et les organismes de développement au cours des prochaines années.

Restez à l'affût des mises à jour sur les prochaines étapes et les initiatives futures !



*Les représentants des importateurs canadiens et des PME exportatrices ont participé au panel « Connecter les entreprises canadiennes et les PME des pays en développement ».*





# Aliet Green: l'innovation alimentent le succès à l'exportation

Pionnière est le mot qui décrit le mieux Lastiana Yuliandari, fondatrice et directrice d'Aliet Green. Fondée en 2009 dans la petite ville de Yogyakarta, Aliet Green est le premier producteur indonésien de produits alimentaires et d'ingrédients biologiques faits à la main, tels que le sucre et le sirop de noix de coco et la vanille. L'entreprise a été pionnière en obtenant des certifications majeures comme la certification biologique régénérative, le commerce équitable, le British Retail Consortium (BRC) et la certification sans gluten. Ces certifications démontrent que les produits et les fermes d'Aliet Green répondent aux normes les plus élevées en matière de santé des sols, de bien-être animal et d'équité sociale. De plus, Aliet Green a été la première entreprise de la région à investir dans l'IIoT (Internet des objets industriels), disposant ainsi de la technologie nécessaire pour révolutionner l'industrie du sucre de coco biologique en améliorant l'efficacité, la productivité et le contrôle de la qualité.

« Notre entreprise dirigée par une femme est née avec la mission de créer un avenir meilleur chaque jour. Nous nous engageons à soutenir davantage de petites exploitations familiales, dirigées par des femmes et des agriculteurs agroforestiers handicapés, et à améliorer le bien-être de nos communautés autochtones en les aidant à lutter contre le changement climatique»... L'incursion d'Aliet Green sur le marché international a débuté après avoir exposé à un salon aux États-Unis en 2013. « À l'époque, il n'y avait pas beaucoup de produits avec un édulcorant sain alternatif et aucun n'était plus respectueux de l'environnement que la canne à sucre », se souvient Lastiana Yuliandari, fondatrice et directrice d'Aliet Green. Aujourd'hui, les États-Unis représentent son plus grand marché... L'entreprise exporte également vers le Royaume-Uni et la Suisse. Cette année, elle a commencé à explorer le marché canadien grâce au soutien de TFO Canada en exposant au SIAL à Montréal, ce qui lui a permis d'obtenir sa première commande. « Le coaching en marketing à l'exportation offert par TFO Canada avant notre participation à la mission commerciale au SIAL m'a beaucoup aidée à me préparer pour le salon et à répondre aux attentes des clients potentiels », explique Lastiana. « C'était comme décortiquer notre entreprise pour en apprendre davantage à son sujet... et sur le Canada. »



*Lastiana Yuliandari, fondatrice, directrice et propriétaire d'Aliet Green*



*Mme Suparni, une agricultrice, a présenté son procédé traditionnel de fabrication de blocs de sucre de coco biologiques et régénératifs, qu'elle réalise dans la cuisine de sa maison*

*TFO Canada est heureux de constater la mise en œuvre des stratégies fournies lors des formations aux PME et de faciliter l'accès de ces entreprises aux marchés internationaux grâce à leur participation à des foires commerciales. Nous nous engageons pour l'égalité des sexes en créant des partenariats commerciaux durables pour les exportateurs des pays en développement. Nous tenons à remercier Mme Lastiana Yuliandari pour avoir partagé son expérience.*



**Lisez l'intégralité de l'article**



# Joyeuses fêtes



[www.tfocanada.ca](http://www.tfocanada.ca)  
[info@tfocanada.ca](mailto:info@tfocanada.ca)

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.