



Vers un impact à plus grande échelle

Faire progresser un commerce
inclusif grâce à des partenariats
mutuellement bénéfiques et
des résultats mesurables

5 ANS D'IMPACT (2021-2026)

MESSAGE DE NOTRE DIRECTEUR GÉNÉRAL



Steve Tipman
Directeur général

Générer de l'impact : une rétrospective du travail de TFO Canada au cours des cinq dernières années

Au cours des cinq dernières années, TFO Canada a démontré une capacité croissante à transformer des opportunités commerciales en résultats concrets pour les petites et moyennes entreprises (PME) des pays en développement. Cette période a été marquée par une progression significative : des milliers d'entrepreneurs — en particulier des entreprises détenues ou dirigées par des femmes — ont pu accéder aux marchés internationaux, renforcer leurs compétences et consolider une croissance économique durable.

L'une de ces réussites provient d'Haïti, où une entreprise de cacao a mis en œuvre un modèle d'économie circulaire zéro déchet pour créer des aliments, des boissons, des cosmétiques et d'autres produits à valeur ajoutée, tout en promouvant la durabilité et l'inclusion sociale. Grâce à l'accompagnement de TFO Canada, cette entreprise a amélioré sa préparation à l'exportation, participé à des missions commerciales canadiennes, établi des partenariats de distribution et enregistré une croissance notable de ses ventes au Canada.

En Indonésie, TFO Canada a soutenu une entreprise sociale pionnière détenue par des femmes, spécialisée dans la production d'aliments certifiés biologiques et équitables — notamment du sucre de coco, du sirop et de la vanille — tout en appuyant les petits exploitants, en particulier les femmes et les personnes en situation de handicap. L'innovation, les certifications internationales, les distinctions reçues et le soutien à l'exportation ont permis à cette entreprise d'étendre sa présence sur des marchés internationaux tels que les États-Unis, le Royaume-Uni, la Suisse et le Canada. Malgré les retards d'expédition et la hausse des coûts, elle poursuit sa croissance, fait avancer l'agriculture régénératrice, renforce l'autonomisation communautaire et l'action climatique, et progresse vers son objectif de devenir la première usine de production régénérative solaire détenue par une femme en Indonésie.

Au Kenya, le programme Femmes dans le commerce de TFO Canada a permis à une entreprise de café détenue par des femmes, productrice de cafés de spécialité de haute qualité, de gagner en visibilité internationale, de participer à la SIAL 2024 à Montréal et de renforcer sa présence sur le marché canadien. Fondée sur la durabilité, la rémunération équitable des agriculteurs et l'innovation, l'entreprise continue de croître malgré les défis liés à l'adaptation aux préférences des consommateurs canadiens — en élargissant ses sacs de café goutte écologiques, en réduisant son empreinte carbone et en faisant avancer sa mission : « un café qui donne du pouvoir ! »

suite page 2

Ces avancées sont le fruit de partenariats solides. Avec le soutien d’Affaires mondiales Canada et de bailleurs de fonds clés — dont l’Alliance mondiale pour la facilitation du commerce, la Banque interaméricaine de développement, la Société internationale de financement du commerce islamique et le Centre de recherches pour le développement international — ainsi que d’autres donateurs et partenaires, TFO Canada a mis en œuvre des programmes commerciaux inclusifs à l’échelle mondiale. La collaboration avec les commissaires au commerce, les agences de développement international, les associations industrielles et les importateurs canadiens a permis d’ancrer notre soutien dans des approches pratiques, axées sur le marché et durables. Nous avons également établi des partenariats avec des organisations locales de soutien aux entreprises pour renforcer les capacités sur place et étendre notre portée.

Nos initiatives de durabilité complètent ces efforts en aidant les exportateurs à adopter des pratiques respectueuses de l’environnement et à répondre aux attentes évolutives du marché. Ensemble, ces efforts démontrent comment une collaboration stratégique et un soutien ciblé peuvent transformer le commerce en moteur de développement inclusif et durable.

Les organisations locales — chambres de commerce, institutions d’appui au commerce, associations de femmes d’affaires et coopératives — jouent un rôle essentiel dans l’impact de TFO Canada. En tant que partenaires de confiance sur le terrain, elles assurent un soutien pertinent, inclusif et durable. Leurs réseaux permettent d’atteindre des groupes sous-représentés, notamment les femmes et les jeunes, et d’adapter les programmes pour surmonter des obstacles systémiques tels que l’accès au financement, la certification et l’information sur le marché.

Leur connaissance approfondie des marchés locaux, des contextes culturels et des défis propres aux PME permet d’ajuster efficacement les programmes. Elles identifient des entreprises à fort potentiel, mobilisent la participation aux initiatives de formation et de développement à l’exportation, coorganisent des activités de renforcement des capacités et soutiennent l’apprentissage grâce à l’expertise locale et au mentorat continu, bien après la fin de l’engagement direct de TFO Canada.

En renforçant ces institutions et leur capacité à fournir des services de conseil à l’exportation, de veille stratégique et des liens avec les acheteurs, TFO Canada assure la continuité du soutien au niveau national, créant un effet multiplicateur où les connaissances et les outils sont intégrés localement et profitent aux générations futures d’entrepreneurs.

En réfléchissant aux résultats obtenus, j’exprime ma profonde gratitude à nos partenaires, financeurs, collaborateurs et membres du personnel dévoué, dont le soutien indéfectible et l’engagement ont été déterminants dans nos réussites. Ensemble, nous avons réalisé des progrès significatifs vers la mission de TFO Canada : catalyser la croissance économique par un commerce durable et inclusif pour les PME des pays en développement.

NOS PARTENAIRES FINANCIERS



NOTRE MISSION

Le Bureau de promotion du commerce Canada (TFO Canada) est un organisme à but non lucratif dont la mission est de stimuler la croissance économique par des partenariats commerciaux durables et inclusifs, au bénéfice des petites et moyennes entreprises (PME) des pays en développement. L'organisation appuie les PME et les institutions d'appui au commerce (IAC) dans leur accès aux marchés internationaux, **en leur offrant des services d'information, de conseil et de contact**. Depuis 1980, son équipe de projet et ses experts sectoriels, forts d'une solide expérience internationale, fournissent des services de promotion et de facilitation du commerce ainsi que de renforcement des capacités à des dizaines de milliers de PME et de IAC en Amérique latine, dans les Caraïbes, en Afrique, en Asie, au Moyen-Orient et en Europe de l'Est.

IMPACT EN UN COUP D'ŒIL (2021-2026)¹

Au cours des cinq dernières années, TFO Canada a obtenu des résultats mesurables en matière de renforcement des capacités et des institutions, d'accès aux marchés, de recherche et de veille stratégique, ainsi que de facilitation du commerce. Les chiffres ci-dessous reflètent l'impact cumulé de **12 projets** mis en œuvre à l'échelle mondiale entre avril 2021 et mars 2026.

Ces résultats ont été obtenus grâce à nos principaux axes d'intervention et programmes phares, notamment Femmes dans le commerce, Export Launchpad (Jordanie et Ouganda), et des initiatives de facilitation du commerce et de développement sectoriel en Afrique subsaharienne, Haïti et en Indonésie.



¹ Remarques

- Les résultats sont cumulatifs pour l'ensemble des projets actifs entre 2021 et 2026, y compris les initiatives lancées avant cette période.
- Les pays sont comptés une fois (unique).
- En 2025-2026, l'accent a principalement été mis sur le développement de projets et l'élargissement des partenariats pour favoriser un impact durable.

1. RENFORCEMENT DES CAPACITÉS ET DES INSTITUTIONS

3 250+ PME

SOUTENUES ET FORMÉES

à la préparation
à l'exportation,
à la durabilité
et au commerce
numérique, dont

65 %

**D'ENTREPRISES
DIRIGÉES PAR
DES FEMMES.**



Des PME participent à une session de formation à l'exportation pour soutenir l'accès aux marchés canadiens et internationaux | Haïti

28 PAYS COUVERTS*

(avec un engagement pluriannuel dans des pays partenaires clés)

Pays bénéficiaires : Bangladesh, Bénin, Bosnie-Herzégovine, Burkina Faso, Cambodge, Tchad, Colombie, Éthiopie, Gambie, Ghana, Guatemala, Haïti, Honduras, Indonésie, Côte d'Ivoire, Jordanie, Kenya, Lesotho, Madagascar, Maroc, Mozambique, Nigeria, Pérou, Sénégal, Ouganda, Vietnam, Cisjordanie et Gaza, Zambie.

82+ INSTITUTIONS D'APPUI AU COMMERCE (IAC) RENFORCÉES

consolidant la capacité locale à soutenir le développement des PME à l'exportation.

Des formateurs formés localement dispensent des formations à l'exportation aux PME, renforçant durablement la capacité locale | Jordanie



2. ACCÈS AU MARCHÉ

49 MISSIONS COMMERCIALES FACILITÉES

(y compris les missions d'acheteurs et les délégations d'exportateurs PME)

13+ SALONS INTERNATIONAUX MAJEURS

(y compris Africa's Big 7, AGROMERCADOS, ANUGA, ATSC, COSMOPROF, CPMA Convention and Trade Show, Global Produce & Floral Show, IFE, MIGS, NY NOW, SARA, SIAL Canada et SIAL Paris)

5 SECTEURS D'INTERVENTION

- Agroalimentaire (produits transformés et produits frais)
- Vêtements spécialisés
- Produits de décoration et de style de vie
- Cosmétiques, spa et beauté
- Services des technologies de l'information et de la communication (TIC)

624+ PME CONNECTÉES AUX MARCHÉS INTERNATIONAUX

incluant

410+ ENTREPRISES DIRIGÉES PAR DES FEMMES.



Rencontres d'affaires avec des acheteurs canadiens | Mission d'acheteurs en Ouganda



Rencontres d'affaires avec des acheteurs canadiens | Mission d'acheteurs au Pérou



PME indonésienne échange avec des acheteurs potentiels | SIAL Montréal, Canada

3. RECHERCHE ET VEILLE STRATÉGIQUE

TFO Canada fournit une veille stratégique à travers ses services en ligne et ses ressources de recherche, soutenant les PME grâce à des informations essentielles sur le marché, les importateurs grâce à des opportunités d'approvisionnement et des actualités commerciales, ainsi que les IAC grâce à des outils conçus pour renforcer leurs services. À cela s'ajoutent des études ciblées d'entrée sur le marché destinées à des PME exportatrices sélectionnées.

Utilisateurs des services d'informations en ligne de TFO Canada

12 400+ PME EXPORTATRICES ATTEINTES

1 500+ IMPORTATEURS ATTEINTS

1 900+ INSTITUTIONS D'APPUI AU COMMERCE (IAC)

À travers des documents d'information sur le marché, des actualités spécialisées, des webinaires et des ressources en ligne couvrant l'accès au marché, les exigences réglementaires, la conformité en matière de salubrité alimentaire, l'étiquetage nutritionnel au Canada, la diversification commerciale, la préparation à l'exportation et la préparation aux salons professionnels internationaux.

Veille stratégique et services d'information

13 DOCUMENTS D'INFORMATION SUR LE MARCHÉ DÉVELOPPÉS OU MIS À JOUR

(y compris « Accès Canada : un guide sur l'exportation vers le Canada » et d'autres ressources sectorielles de renseignement de marché disponibles sur [le site web de TFO Canada](#))



Engagement des représentants commerciaux

65 REPRÉSENTANTS COMMERCIAUX

de pays en développement basés au Canada ont participé à des séances de formation organisées à Ottawa, Toronto, Montréal et Vancouver.

(renforçant leur compréhension des exigences et des débouchés du marché canadien)



Séminaire des représentants commerciaux | Ottawa, Canada

Études d'entrée sur le marché réalisées par des équipes MBA

40+ PME SOUTENUES GRÂCE À DES ÉTUDES PERSONNALISÉES D'ENTRÉE SUR LE MARCHÉ DANS **21** COUNTRIES, dont **PLUS DE 90 %** D'ENTREPRISES DIRIGÉES PAR DES FEMMES

Pays desservis : Bangladesh, Bénin, Burkina Faso, Colombie, Équateur, Éthiopie, Ghana, Guatemala, Haïti, Honduras, Indonésie, Côte d'Ivoire, Jordanie, Kenya, Madagascar, Mali, Maroc, Nigeria, Pérou, Sénégal et Ouganda.

Impact du soutien en veille stratégique

- Les PME ont mis en œuvre des recommandations d'adaptation des produits et de l'étiquetage
- Les PME ont appliqué des stratégies d'entrée sur le marché, entraînant une augmentation des ventes.

4. IMPACT DE LA FACILITATION DU COMMERCE

TFO Canada a soutenu des réformes de facilitation du commerce dans les pays partenaires, notamment au Pérou et en Indonésie, afin d'améliorer l'efficacité, la transparence et la prévisibilité des procédures transfrontalières dans des secteurs tels que les **aliments transformés et la pêche**.

Résultats clés & impact *

RÉDUCTION DE **40 %** des inspections physiques, accélérant le passage aux frontières

~2,3 MILLIONS USD
d'économies annuelles grâce à la réduction des retards et des coûts

- Procédures réglementaires plus rapides et moins coûteuses
- Transparence accrue et accès aux informations réglementaires
- Systèmes d'inspection et de sécurité alimentaire renforcés, fondés sur les risques

(*) Parmi les exemples d'impact, on compte la simplification des procédures sanitaires pour les exportations d'aliments transformés au Pérou et le renforcement des systèmes d'inspection fondés sur les risques pour les importations de poisson et de produits de la pêche en Indonésie, ce qui se traduit par un commerce plus rapide et plus efficace.

PME : OÙ EN SONT-ELLES AUJOURD'HUI ?

Ces histoires d'impact illustrent comment le soutien de TFO Canada a contribué à une croissance durable, à l'accès au marché et à la résilience des PME à travers les régions au fil du temps.

JUTE LAND BANGLADESH (Pays : Bangladesh)



Jute Land Bangladesh, une entreprise dirigée par des femmes qui produit des articles artisanaux durables alliant savoir-faire traditionnel et design contemporain. Souhaitant étendre ses activités au-delà du Bangladesh, l'entreprise s'est heurtée à un défi de taille : accroître la visibilité de sa marque et gagner la confiance des acheteurs sur des marchés internationaux très concurrentiels. Grâce à l'appui de TFO Canada, elle a participé à des

salons commerciaux internationaux, établi des contacts directs avec des acheteurs et acquis une meilleure compréhension des exigences des marchés mondiaux. Aujourd'hui, Jute Land Bangladesh exporte vers le Canada, les États-Unis et l'Europe, a diversifié sa gamme de produits et établi des partenariats commerciaux durables. Ses réalisations récentes comprennent des partenariats avec quatre entrepreneures visant à élargir les débouchés commerciaux ainsi que l'obtention d'un prix d'excellence à titre d'exposante distinguée.

« Au cours des cinq dernières années, notre entreprise est passée d'une petite entreprise locale à une marque connectée à l'échelle mondiale, s'étendant sur les marchés internationaux, développant des produits innovants et créant des opportunités d'emploi significatives. »

Protima Chakraborty,
Directrice générale



Résultats et impact

- Augmentation de 20 % des ventes et des exportations
- Expansion aux États-Unis et au Canada
- 5 nouveaux acheteurs
- 1 500+ emplois soutenus localement

CHOKO LAKAY

(Pays : Haïti)



Choko Lakay est une entreprise détenue par des femmes, spécialisée dans la fabrication de produits de cacao haut de gamme issus d'une chaîne de valeur locale durable, traçable et entièrement intégrée. Alors que la demande pour ses produits augmentait, l'accès limité au financement freinait sa capacité à accroître sa production et à développer sa présence sur les marchés d'exportation. Grâce à l'appui de TFO Canada, Choko Lakay a participé à des missions commerciales et à des rencontres d'affaires, tout en bénéficiant de formations, de mentorat et de veille stratégique pour mieux comprendre les marchés internationaux. L'entreprise a ainsi affiné sa stratégie d'entrée sur les marchés et renforcé sa position sur le marché canadien.

Aujourd'hui, Choko Lakay exporte vers le Canada, les États-Unis et les Caraïbes, et a consolidé sa présence sur les marchés du cacao certifié et de haute qualité. L'entreprise investit également dans l'innovation grâce au développement de variétés rares de cacao, notamment le Cacao Nacional.



« Du champ aux marchés internationaux, Choko Lakay a construit une chaîne de valeur du cacao 100 % haïtienne, éthique et zéro déchet. »

Brisly Germeus,
copropriétaire et
responsable des opérations

Résultats et impact

- Augmentation de 30 % des ventes et des exportations
- Expansion au Canada
- 10 nouveaux acheteurs/partenaires
- 5 emplois maintenus localement

LA DIVINA PAPAYA

(Pays : Équateur)



La Divina Papaya est une marque équatorienne fondée par des femmes qui produit des thés naturels sans produits chimiques, des sels marins gastronomiques et des fleurs comestibles. Ancrée dans l'agriculture régénératrice, l'entreprise travaille en étroite collaboration avec des productrices, qui représentent 75 % de ses effectifs et constituent la pierre angulaire de son réseau d'approvisionnement. Alors qu'elle

cherchait à se développer à l'international, l'entreprise a dû relever le défi de faire croître ses activités tout en restant fidèle à ses valeurs environnementales et sociales. Grâce à l'appui de TFO Canada, La Divina Papaya a affiné sa proposition de valeur, renforcé sa stratégie d'entrée sur les marchés et amélioré sa préparation à l'exportation, lui permettant ainsi de mieux se positionner sur les marchés internationaux. Aujourd'hui, l'entreprise poursuit son entrée sur les marchés internationaux tout en continuant à autonomiser les productrices, à restaurer les écosystèmes et à promouvoir l'agriculture régénératrice.



« Au cours des cinq dernières années, nous avons construit une chaîne de valeur régénérative dirigée par des femmes, renforcé notre écosystème de producteurs et établi des liens significatifs avec des consommateurs recherchant des produits durables. »

Daniela Moreno Wray,
COO et cofondatrice



Résultats et impact

- Accès en cours aux marchés de l'UE et des États-Unis
- Prix et Reconnaissance de la Municipalité de Quito et de la Fondation Heifer
- Mise en vedette à LARIS 2026, événement régional phare sur l'agriculture régénératrice

ANNES PERFECTIONS

(Pays : Ghana)



Annes Perfections est une entreprise fondée par une femme, spécialisée dans la production de produits alimentaires de haute qualité à valeur ajoutée, notamment du beurre d'arachide et des mangues séchées issus de producteurs locaux. Ce qui n'était au départ qu'une petite entreprise locale au Ghana aspirait à s'ouvrir aux marchés internationaux, mais le manque de connaissances des marchés et de confiance en ses capacités freinait sa croissance. Grâce à l'appui de TFO Canada, Annes Perfections a renforcé sa préparation à l'exportation grâce à des

« D'une passion pour les aliments sains à une entreprise connectée à l'international, créant des opportunités pour les agriculteurs, les femmes et les jeunes entrepreneurs, notre parcours a été façonné par la résilience et les partenariats. »

Anne E. S. Sarfo,
fondatrice et PDG

formations, du mentorat et de la veille stratégique. Ce soutien lui a permis de mieux comprendre les préférences des consommateurs et d'adapter ses produits aux exigences des marchés internationaux. Aujourd'hui, l'entreprise exporte vers cinq marchés internationaux, dont le Canada, les États-Unis, le Royaume-Uni, le Kenya et la Côte d'Ivoire. Au fil de son parcours, elle a renforcé sa compétitivité grâce à la certification HALAL et à sa participation à d'importants événements commerciaux internationaux, tout en continuant à créer des possibilités pour les producteurs locaux, les femmes et les jeunes.



Résultats et impact

- Augmentation d'au moins 35 % des ventes et des exportations
- Expansion sur 5 marchés d'exportation en Afrique, Europe et Amérique du Nord
- 34 emplois créés et maintenus

ETOUNATURE

(Pays : Sénégal)



ETOUNATURE est une entreprise détenue et dirigée par des femmes qui transforme des ingrédients locaux tels que le baobab, le moringa et le karité en produits alimentaires et cosmétiques naturels. En alliant croissance économique, impact social et durabilité environnementale, l'entreprise crée des possibilités pour les femmes tout en favorisant l'utilisation durable des ressources naturelles de l'Afrique de l'Ouest. Alors qu'elle cherchait à se développer à

l'international, ETOUNATURE a dû relever le défi d'accéder à de nouveaux marchés et d'établir des liens avec des acheteurs qualifiés. Grâce à l'appui de TFO Canada, l'entreprise a participé à des formations, à des missions commerciales et à des rencontres d'affaires,

« Au cours des cinq dernières années, et avec le soutien de TFO Canada, ETOUNATURE est passée d'une PME à fort potentiel à une entreprise reconnue internationalement pour la valorisation durable des ressources naturelles africaines. »

Mariétou Diouf,
Fondatrice & PDG

Résultats et impact

- Augmentation de 30 % des ventes et des exportations
- Expansion sur 3 nouveaux marchés internationaux
- 10 nouveaux acheteurs/partenaires
- 5 emplois créés et maintenus

renforçant ainsi sa stratégie d'exportation, élargissant son réseau commercial et accroissant sa visibilité auprès des acheteurs internationaux. Aujourd'hui, ETOUNATURE exporte vers plusieurs marchés, notamment le Canada, la France et plusieurs pays africains. Grâce à l'innovation de ses produits, à des partenariats stratégiques et à l'obtention de la certification ISO 9001:2015, l'entreprise s'est imposée comme un partenaire fiable dans le secteur des produits naturels d'Afrique de l'Ouest et a élargi sa présence sur les marchés internationaux.

RENFORCEMENT DES INSTITUTIONS ET DES ÉCOSYSTÈMES

Collaborer pour soutenir la préparation des PME à l'exportation, l'accès aux marchés et la croissance durable.

Institutions d'appui au commerce (IAC)

Les institutions partenaires ont renforcé leur capacité à offrir des services d'exportation sensibles au genre et à soutenir les PME dirigées par des femmes, contribuant ainsi à un commerce plus inclusif et durable grâce à :

- l'intégration d'approches sensibles au genre dans leurs programmes et services
- le soutien ciblé aux PME dirigées par des femmes tout au long du parcours d'exportation
- le renforcement des capacités grâce à la formation, aux partenariats et à des approches fondées sur les données

Expertise et partenariats académiques

Grâce à ses partenariats universitaires, TFO Canada intègre la recherche appliquée et la veille stratégique à l'accompagnement des PME afin de renforcer leur préparation à l'exportation et leur accès aux marchés.

Coup de projecteur sur notre partenariat avec l'Université Concordia

Depuis 2010, TFO Canada et l'Initiative du Service Communautaire (CSI) de l'Université Concordia collaborent pour soutenir les PME prêtes à exporter grâce à des études de marché personnalisées, tout en offrant aux étudiants MBA une expérience pratique de consultation.

90 étudiants en **MBA** | **11** professeurs | **45** études de marché | PME soutenues dans **25 PAYS**

« Notre partenariat avec TFO Canada tisse le lien entre l'apprentissage universitaire et la pratique, permettant aux étudiants d'appliquer leurs compétences à des défis du commerce international tout en aidant les PME à renforcer leur préparation à l'exportation. Nous accordons une grande valeur à ce partenariat et nous nous réjouissons d'en accroître l'impact au sein des communautés. »

Dave McKenzie,
fondateur, CSI, JMSB,
Université Concordia



Dave McKenzie (Université Concordia),
Anne Sarfo (Annes Perfections) et une
représentante de TFO Canada | SIAL Montréal

Perspective des IAC



« Notre partenariat avec TFO Canada a renforcé la capacité de l'ACCI à offrir des programmes de développement des exportations et un soutien pratique axé sur les besoins des PME nigérianes, en particulier celles détenues ou dirigées par des femmes. Nous sommes fiers de l'impact obtenu et avons hâte d'approfondir ce précieux partenariat. »

Dr Tinuke Temitope,
Centre BEST, ACCI, Nigéria

Autres partenariats académiques



« C'est un réel plaisir de collaborer avec TFO Canada dans le cadre du cours « Projet de consultation en organisation », à travers des projets porteurs de sens et d'impact. Merci pour votre confiance renouvelée, année après année, qui permet à nos étudiant(e)s de vivre une expérience aussi enrichissante sur le plan professionnel qu'humaine. »

Yolande Monfiston,
coordinatrice de l'expérience académique MBA, HEC Montréal

Accès aux marchés et partenariats avec le secteur privé

TFO Canada met en relation les PME prêtes à exporter avec des acheteurs internationaux et des partenaires stratégiques afin de favoriser l'accès aux marchés et des partenariats durables.

Perspective d'un acheteur

« TFO Canada nous a permis d'entrer en contact avec des PME exportatrices qui répondent à nos exigences en matière de qualité, de certification et de prix. Ces relations ont élargi nos possibilités d'approvisionnement, renforcé la transparence de notre chaîne d'approvisionnement et nous ont permis d'offrir des produits de haute qualité aux consommateurs canadiens. »

Ehsan Movasaghi, président



**Ehsan Foods
Canada Ltd.**
Importateur
et distributeur
alimentaire
canadien

ENSEIGNEMENTS CLÉS ET PROCHAINES ÉTAPES

Ces enseignements illustrent une progression claire : du renforcement des fondations à l'élargissement de l'impact.



Renforcer les fondations

Un engagement soutenu crée un impact durable, en favorisant une croissance continue et en aidant les PME et les IAC à développer leurs capacités pour progresser vers des formes de soutien plus avancées.



Renforcer les systèmes inclusifs

Une inclusion véritable des PME dirigées par des femmes exige d'adapter les systèmes et les services institutionnels — au-delà de la simple augmentation de la participation.



Faciliter l'accès aux marchés

L'accès aux marchés ne se limite pas aux mises en relation : les PME ont besoin de renforcement des capacités, de veille stratégique et de partenariats pour demeurer compétitives.



Accroître l'impact

De solides capacités institutionnelles permettent de fournir des services cohérents, axés sur la demande et déployés à grande échelle, afin d'étendre l'impact au-delà des projets individuels.

S'appuyant sur ces enseignements, TFO Canada renforce son approche pour offrir un soutien à la préparation à l'exportation plus inclusif et évolutif pour la prochaine génération de programmes.



METTRE EN PRATIQUE NOS ENSEIGNEMENTS



Concevoir des parcours de préparation à l'exportation sensibles au genre

Adapter le soutien afin de répondre aux besoins diversifiés des PME, y compris celles détenues ou dirigées par des femmes et d'autres groupes sous-représentés.



Offrir un soutien intégré et séquentiel

Combinaison du renforcement des capacités, du mentorat et des services liés à l'accès aux marchés tout au long du parcours d'exportation.



Renforcer les systèmes institutionnels pour une prestation inclusive

Intégrer au sein des IAC des services inclusifs, adaptés aux besoins et fondés sur les données.



Ces évolutions s'appuient sur les enseignements tirés de cinq années de mise en œuvre et renforcent la capacité de TFO Canada à déployer des solutions commerciales inclusives et efficaces à plus grande échelle.

DÉCOUVREZ NOTRE IMPACT MONDIAL

Le travail de TFO Canada couvre de nombreuses régions et secteurs, soutenant les PME et les institutions d'appui au commerce des pays en développement grâce à un commerce durable et inclusif.

Découvrez nos projets, notre présence géographique et leurs retombées grâce à notre carte interactive.

Explorez notre carte interactive :



<https://tfocanada.ca/interactive-map>

Notre travail contribue à



TFO Canada

66 rue Slater, Suite 2100, Ottawa, Ontario K1P 5H1
1 613 233 3925/1 800 267 9674 (Sans frais au Canada)
info@tfocanada.ca www.tfocanada.ca



@TFOcan



linkedin.com/TFOCanada



@TFOCANADAOTT



[Trade Facilitation Office Canada](#)