

# EXPORTER AU CANADA NOUVELLES

INFORMATION · CONSEIL · CONTACT

## CHANGEMENT CLIMATIQUE ET RÉSILIENCE DES PME

### DANS CE NUMÉRO

1. MESSAGE DU DIRECTEUR GÉNÉRAL
2. L'IMPÉRATIF DE RENFORCER LA RÉSILIENCE DES PME AU CHANGEMENT CLIMATIQUE
3. ACTUALITÉ RÉGIONALE
4. APERÇU DES ACTIVITÉS DE TFO CANADA
5. UNION SOWDJOMA - CONFÉRER DU POUVOIR AUX FEMMES ET PROMOUVOIR DES PRATIQUES RESPECTUEUSES DE L'ENVIRONNEMENT
6. QUALITÉ, EXPERTISE ET IMPACT SOCIAL : LES PRINCIPAUX FACTEURS DE RÉUSSITE - L'HISTOIRE DE COLTROPICOS
7. VŒUX DE SAISON





**STEVE TIPMAN**  
DIRECTEUR GÉNÉRAL  
TFO CANADA

## Ensemble planifions notre avenir

Le mois de décembre est un mois propice pour réfléchir aux performances que nous avons réalisées au cours de l'année, célébrer les fêtes, passer du temps avec notre famille et nos proches, et planifier notre avenir. Bien que la majorité de ces activités soit effectuée à titre personnel, compte tenu du nombre de petites et moyennes entreprises que TFO Canada soutient, nous sommes conscients que ces activités s'étendent souvent à l'échelle de votre entreprise.

Chez TFO Canada, nous avons récemment songé au travail que nous avons accompli, au soutien que nous avons offert, aux pays, aux institutions et aux entreprises avec lesquels nous avons travaillé, et à ce que l'avenir nous réserve. Suite à ces délibérations, nous avons constaté que certains thèmes importants influenceront nos futurs projets.

**Localiser notre travail :** une grande partie du travail de TFO Canada est effectué par le biais de partenariats avec des institutions de soutien au commerce qui desservent les petites et moyennes entreprises (PME) dans les pays bénéficiaires partout dans le monde. Au fil des ans, cette méthode s'est avérée être un moyen efficace de générer de la valeur et d'avoir un impact sur le développement. L'engagement de consultants qui résident dans le pays est un autre moyen qui a gagné en importance et qui s'est avéré être efficace pour mettre en œuvre les activités de projet. Nous espérons que ce genre de collaboration va augmenter au fil du temps.

**Environnement, changement climatique et échanges commerciaux :** le changement climatique a un impact négatif sur les activités de production et d'exportation des pays. Les pays très dépendants de l'agriculture sont extrêmement vulnérables aux conditions météorologiques et nécessitent des solutions pour s'adapter. Nous avons vu le rendement des cultures chuter dans les régions proches de l'équateur et de nombreux pays sont concernés par l'insécurité alimentaire en Afrique, en Asie et en Amérique du Sud. Les PME des pays en développement ont besoin d'un soutien qui leur permette de renforcer leur résilience économique face à cette triste réalité.

**Le rôle des technologies numériques :** la pandémie de COVID-19 a montré que les PME les plus prospères étaient souvent celles qui exploitaient des technologies telles que le commerce électronique et le marketing numérique. Alors que l'économie mondiale continue de se remettre des effets dévastateurs de la COVID-19, nous devons nous assurer que personne ne soit laissé pour compte. Cela signifie qu'une transition vers les technologies numériques doit s'accompagner d'une assistance technique, d'un développement des compétences et d'un soutien aux infrastructures afin de garantir qu'elle soit inclusive et équitable.

Bien que ce ne soit pas une liste exhaustive des thèmes sur lesquels nous travaillons, ils aideront TFO Canada à formuler sa stratégie 2024-2029 au cours des prochains mois. Davantage de contenu est prévu sur ce sujet !

Au nom de l'équipe de TFO Canada, nous vous souhaitons de joyeuses fêtes et une année 2024 prospère dans le commerce international.



## Conseils de Tipman pour les échanges commerciaux

*Faire preuve d'un engagement fort pour vendre à l'international. Bien que l'exportation puisse vous offrir de belles récompenses, vous allez devoir investir du temps, des efforts et des ressources appropriés pour être durable sur le long terme. Si vous considérez l'exportation de vos produits comme un plan de secours, et que vous vous focalisez sur le marché international uniquement lorsque vos ventes chutent au niveau régional ou national, vous aurez moins de chances de réussir.*



## L'impératif de renforcer la capacité des relations d'affaires pour comprendre, planifier et investir dans la résilience climatique

*Par Jose DiBella, Associé chez TFO Canada*

Rien qu'au cours de la dernière décennie, les catastrophes naturelles associées aux changements climatiques, tels que des inondations, une hausse des températures, des feux de forêt et des ouragans, ont considérablement augmenté en intensité et en fréquence. La totalité des pertes économiques causées par les catastrophes naturelles dans les pays à revenu faible et intermédiaire sont estimées à 306 milliards de dollars au cours des 30 dernières années. Si les tendances actuelles se poursuivent, le changement climatique aggravera considérablement les risques de catastrophe naturelle. On estime que les aléas climatiques feront passer le nombre de catastrophes naturelles dans le monde d'environ 400 en 2015 à 560 en 2030. Ce scénario présente un risque important pour les entreprises et un défi unique pour les organisations qui fournissent un soutien financier et technique à ces entités. Fournir des solutions pour faire face

aux impacts du changement climatique va au-delà de la capacité d'un gouvernement ou d'un acteur unique, mais chaque organisation joue un rôle fondamental pour contribuer au renforcement de la résilience économique et sociale face à un contexte environnemental mondial en mutation. Alors qu'il existe de nombreuses solutions émergentes en matière de financement climatique sur le marché, celles qui sont spécifiquement axées sur l'adaptation au changement climatique et la réduction des risques de catastrophe n'ont pas encore atteint les petites et moyennes entreprises (PME). En pratique, le monde des affaires a des connaissances limitées sur l'éventail des risques climatiques et l'impact de ces risques sur leurs activités, telles que l'infrastructure, la santé et le bien-être des employés, et leur capacité à stabiliser la source des intrants pour fournir leurs produits et services. Plus important encore, il existe une incertitude quant à ce qu'ils font spécifiquement pour faire face à ces risques et dans quoi investir pour renforcer la résilience aux catastrophes.

On estime que pour chaque dollar investi dans la résilience et la prévention des catastrophes, sept dollars seront économisés en coûts de reprise après sinistre. Dans le cas du secteur privé, l'adoption de pratiques et de plans de gestion des catastrophes peut réduire les pertes liées aux catastrophes. Toutefois, cela nécessite l'élaboration de plans et de schémas d'investissement adaptés au contexte dans lequel ils s'inscrivent. Par conséquent, il est nécessaire pour les organisations travaillant avec les PME, telles que les institutions financières, les chambres de commerce, et les organisations commerciales, de comprendre les impacts possibles des risques climatiques pour leurs clients et intervenants, en fournissant des outils personnalisés et des possibilités d'apprentissage adaptées aux entrepreneurs, facilitant l'élaboration de plans axés sur les risques climatiques. De même, les PME devront identifier la valeur et les opportunités qui découlent de l'établissement de relations et de partenariats pour faire face aux risques climatiques et solliciter un soutien technique pour innover en matière de résilience climatique. En participant aux systèmes d'alerte précoce ou en apprenant à les connaître, en s'engageant avec les organismes locaux de gestion des risques de catastrophe et en recherchant des formations disponibles qui incluent la construction de matrices des risques climatiques et des réponses à la gestion des risques climatiques.

Les entreprises peuvent commencer à prendre des mesures pour mieux comprendre, planifier et investir dans la résilience aux catastrophes en établissant d'abord des partenariats avec leurs clients et fournisseurs pour promouvoir la résilience climatique, et en alignant les ressources existantes et l'architecture d'entreprise pour intégrer une planification fondée sur les risques climatiques. De même, les grandes entreprises et les organisations et institutions qui font partie des écosystèmes commerciaux encouragent une réflexion sur la résilience climatique comme une forme d'innovation commerciale qui créera une importante valeur partagée à long terme pour les PME, leurs partenaires commerciaux et les collectivités. Il est donc essentiel de mettre au point des outils adaptés aux entreprises et aux industries de taille spécifique, d'organiser et de promouvoir des activités de renforcement des capacités fondées sur la chaîne d'approvisionnement et les activités multi-entreprises, et de s'associer avec des organisations, des universités, et les institutions internationales ayant une expertise dans le domaine du climat et des risques de catastrophe pour développer des activités d'apprentissage et de perfectionnement pour leurs membres ou leurs clients. Alors que les gouvernements continuent de renforcer l'intégration économique par la coopération commerciale, parallèlement à la réalisation des objectifs importants fixés par les programmes internationaux de développement durable, les entreprises et les organisations qui soutiennent les activités commerciales entre le Canada et les pays du Sud sont en mesure de jouer un rôle important dans l'établissement d'une durabilité, la résilience et la sécurité dans le contexte d'un climat changeant.

TFO Canada est fier de fournir des outils, des connaissances, une expertise et des interlocuteurs précieux sur trois continents aux PME situées en Indonésie, au Vietnam, au Bénin, au Burkina Faso, en Ouganda, au Nigeria et en Colombie pour faciliter leur croissance et leur développement dans les secteurs agroalimentaires (produits frais et transformés) et des informations, des communications et des technologies (ICT) tout en favorisant des connexions significatives sur les marchés internationaux. Nous croyons que ces PME ont un énorme potentiel et nous sommes honorés de jouer un rôle central en soutenant ces entreprises et en les aidant à prospérer. Au cours de la nouvelle année, TFO Canada continuera de concentrer ses efforts sur le soutien aux PME d'autres pays bénéficiaires afin de renforcer non seulement leur capacité à exporter, mais aussi de s'attaquer aux nouveaux enjeux, comme les changements climatiques et la résilience.

Bonne lecture !

## Asie et Moyen Orient



Les studios de développement et d'animation Indonesia Game au MIGS à Montréal, Canada

### Délégation indonésienne au Sommet International du jeu de Montréal (MIGS)

TFO Canada, la Direction générale du développement des exportations nationales (DGNE), le Centre indonésien de promotion du commerce (ITPC) et le bureau de l'attaché de commerce de l'ambassade d'Indonésie au Canada ont fièrement soutenu sept entreprises innovatrices dans l'animation et le développement de jeux en Indonésie. Ces entreprises ont eu l'opportunité de participer à une tournée de familiarisation au marché à Montréal, organisée par Montréal International, où elles ont pu explorer les dernières tendances et technologies de l'industrie de l'animation et du jeu. Ces PME ont rendu visite à des sociétés de jeux renommées et ont eu la chance de voir comment elles opèrent et créent des jeux révolutionnaires. Elles ont également visité la NAD - École des arts

numériques, de l'animation et du design, où elles ont appris les dernières technologies et outils en animation et en art numérique de jeu. Le point culminant de leur visite a été les deux jours passés au MIGS du 8 au 9 novembre 2023, où les entreprises ont assisté à plus de 70 réunions B2B avec des leaders de l'industrie. Ces réunions ont été une excellente occasion pour les entreprises de présenter leurs capacités et d'explorer de nouvelles opportunités commerciales avec des partenaires internationaux. L'événement a été un grand succès et a fourni un forum pour dialoguer sur le secteur du jeu international et établir d'éventuelles collaborations. Les entreprises sont



Photo de groupe avec des acheteurs canadiens, Vietrade, l'ambassade vietnamienne au Canada et des représentants

retournées en Indonésie avec de nouvelles perspectives et de nouvelles connaissances sur l'industrie, et elles sont maintenant mieux équipées pour atteindre leurs objectifs sur le marché très concurrentiel du jeu et de l'animation

### Mission des acheteurs canadiens au Vietnam

Avec le soutien de l'Agence vietnamienne de promotion du commerce (Vietrade) et de l'ambassade de la R.S. du Vietnam au Canada, près de 30 PME vietnamiennes du secteur agroalimentaires et cinq acheteurs canadiens ont été soigneusement sélectionnés pour assister à des réunions B2B. La mission a fourni une occasion unique aux acheteurs canadiens de rencontrer des fournisseurs et de visiter le salon Vietnam Expo pour observer de près les produits fabriqués par les PME vietnamiennes. Les réunions B2B ont eu lieu les 20 et 21 novembre 2023 à Ho Chi Minh City (HCMC).



## 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

TFO Canada met actuellement en œuvre un projet de facilitation du commerce en Indonésie (amélioration de la gestion des risques) grâce au financement de l'Alliance mondiale pour la facilitation des échanges. Le projet est axé sur l'amélioration de la gestion des risques du système de contrôle et d'inspection des importations de poissons et de produits de la pêche par l'Agence d'assurance de la qualité de la mer et de la pêche (MFQAA) du ministère des Affaires maritimes et de la pêche (MMAF) en Indonésie. Au cours de ce trimestre, TFO Canada a terminé le renforcement des capacités du personnel de la MFQAA

Photo de groupe de la formation au renforcement des capacités pour le personnel de la FQIA/MFQAA et atelier de sensibilisation

sur « la salubrité et la qualité des aliments », « la biosécurité et les maladies des poissons », l'analyse des risques et la maîtrise des points critiques (HACCP) et a organisé un atelier de sensibilisation sur les lignes directrices pour 50 secteurs privés. TFO Canada planifie actuellement la mise en œuvre de la visite d'étude dans le pays pour le personnel de la FQIA/MFQAA afin de partager les pratiques exemplaires en matière de système de surveillance et de contrôle.

## Afrique et Haïti

### Salon International de l'Agriculture et des Ressources Animales (SARA) en Côte d'Ivoire



Des PME du Burkina Faso et du Bénin à la 6ème édition du SARA, à Abidjan, Côte d'Ivoire

Du 29 septembre au 8 octobre 2023, le Parc des Expositions d'Abidjan, en Côte d'Ivoire, a accueilli la 6e édition du [SARA](#), Salon International de l'Agriculture et des Ressources Animales à Abidjan, en Côte d'Ivoire, sous le thème « l'agriculture africaine face aux défis des chocs internes et externes : quelles innovations structurelles pour améliorer les secteurs agricoles et la souveraineté alimentaire ? » En partenariat avec la Chambre de commerce et d'industrie du Burkina Faso (CCI-BF) et la Chambre de commerce et d'industrie du Bénin (CCIB), TFO Canada a organisé une mission

d'exportation au SARA pour une délégation de 10 PME exportatrices du Burkina Faso et 12 du Bénin. L'objectif de cette mission commerciale était d'aider ces PME à établir des liens commerciaux avec des acheteurs internationaux potentiels et à obtenir un accès optimal au marché agroalimentaire international.

La délégation de la CCI-BF et du CCIB a présenté leurs produits lors de cet événement qui a réuni plus de 6 000 professionnels et 300 000 visiteurs. Les conférences ont été l'occasion de discuter des expériences et des initiatives de ceux qui travaillent dans le domaine de l'agriculture durable et de la transition agro-écologique. Certaines PME du Bénin et du Burkina Faso ont reçu des commandes pendant le salon d'une valeur de 1 387 545 \$ CAD et exporteront des produits vers des pays comme la Côte d'Ivoire, l'Allemagne et la France.

### PME ougandaises au salon Anuga à Cologne en Allemagne

TFO Canada et le Conseil de promotion des exportations de l'Ouganda ont collaboré pour présenter 10 petites et moyennes entreprises (PME) ougandaises, dont 8 dirigées par des femmes, au salon [Anuga](#) à Cologne, l'un des salons commerciaux agroalimentaires les plus renommés au monde, en Allemagne du 7 au 11 octobre 2023.



Des PME du Burkina Faso et du Bénin à la 6ème édition du SARA, à Abidjan, Côte d'Ivoire

Avant l'exposition, la délégation a participé à une tournée de familiarisation avec le marché à Cologne et Dusseldorf pour recueillir des informations sur le marché et obtenir des informations sur le fonctionnement du marché en Europe et notamment en Allemagne.

Cet événement a donné aux PME ougandaises une occasion unique de présenter leurs offres et de se connecter avec des acheteurs internationaux, des distributeurs et des professionnels de l'industrie. Les produits présentés comprenaient une large gamme d'articles tels que de la farine d'amarante et de millet, du vin fruité, des produits apicoles biologiques, du thé, du café, des fruits frais et des herbes et épices. Trois PME ont obtenu des commandes au salon d'une valeur de 815 603 \$CAD.

Cette initiative de collaboration a été rendue possible grâce au financement de la Société islamique internationale de financement du commerce (ITFC) dans le cadre du projet Export Launchpad Uganda, et au financement d'Affaires mondiales Canada dans le cadre du projet « les femmes dans le commerce pour une croissance inclusive et durable ».

### Les PME nigérianes au Salon Agrofood Ghana à Accra



Les PME nigérianes au Salon Agrofood Ghana à Accra

10 PME nigérianes sélectionnées, dont 7 dirigées par des femmes à Accra du 21 au 23 novembre 2023. TFO Canada et la Chambre de commerce et d'industrie d'Abuja (CCIA) ont collaboré pour offrir des produits de qualité supérieure, notamment du thé, du plantain, du blé, des noix de cajou brutes, de la barbotte, des épices en poudre, du gari et de l'huile de coco. Les PME ont eu l'occasion d'améliorer la visibilité de leurs produits auprès des visiteurs provenant d'Italie, des Pays-Bas, du Ghana, d'Afrique du Sud, de France, de Chine, de Thaïlande et d'autres pays. La délégation nigériane a également eu l'occasion de rencontrer la AfCFTA Trading Company (ATC) et s'est engagée à enregistrer ses

PME dans leur base de données. Cela leur permettra de recevoir des services de l'ATC pour faciliter le commerce en Afrique en autorisant des tarifs préférentiels par les entreprises africaines, pour certaines catégories de produits dans le cadre de l'Initiative de commerce guidé (GTI) de la ZLECAf. Les entreprises figurant dans la base de données ATC opérant en Afrique peuvent bénéficier de réductions tarifaires dans les ports d'entrée en Afrique.

### Événement de sensibilisation en Afrique – Ottawa



Événement de sensibilisation en Afrique – Ottawa

TFO Canada a organisé une séance d'information et de réseautage pour les conseillers économiques et commerciaux et les représentants commerciaux des ambassades et hauts-commissariats africains basés à Ottawa. L'événement du 11 décembre a accueilli 18 invités représentant 15 ambassades et a été une excellente occasion pour l'équipe de TFO Canada de renforcer ses liens avec les pays partenaires actuels et de forger de nouvelles alliances pour des projets à venir dans la région africaine. M. Christopher Khng, directeur intérimaire de la croissance inclusive et de la gouvernance d'Affaires Mondiales Canada a prononcé le discours d'ouverture de l'événement.

### Atelier de formation sur l'accès au marché et la gestion de la chaîne de valeur en Gambie

Dans le cadre de la mise en œuvre du programme d'autonomisation des femmes dans le domaine de l'accès aux marchés internationaux 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 Banque islamique de développement (BID), un "Atelier de formation sur l'accès aux marchés et la gestion de la chaîne de valeur au profit des entreprises et des coopératives appartenant à des femmes dans les pays arabophones de l'OCI". 40 participantes de la Gambie, de la Guyane, du Togo, du Nigeria, du Mozambique, de la Sierra Leone et de l'Azerbaïdjan ont participé à la formation de trois jours du 18 au 20 décembre 2023.

## Mission des exportateurs colombiens au Global Produce and Floral Show (GPFS), octobre 2023



Des PME colombiennes au Global Produce and Floral Show (GPFS 2023) à Anaheim, Californie, États-Unis

TFO Canada, en partenariat avec ProColombia, a fourni un soutien à 10 PME colombiennes engagées socialement et environnementalement dans le secteur des fruits et des légumes frais pour participer au [Global Produce & Floral Show \(GPFS 2023\)](#) à Anaheim, Californie, États-Unis. Après des mois de travail acharné pour renforcer leurs capacités et accroître leur connaissance de la conformité aux règlements et de la nature de l'écosystème des fruits et des légumes frais au Canada, trois PME dirigées par des femmes et cinq PME ayant des dirigeants mixtes étaient prêtes à participer au salon. Les entreprises ont pu adapter leur plan d'exportation aux besoins particuliers du marché canadien et inclure des approches en matière de responsabilité sociale des entreprises (RSE), d'environnement et de changement climatique (ECC) dans leurs activités.

Une séance d'information virtuelle avec des conférenciers invités de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA), de la Dispute Resolution Corporation (DRC) et de la Food and Drug Administration (FDA) des États-Unis a fourni aux PME des renseignements supplémentaires sur des réglementations spécifiques, des mécanismes de règlement des différends sur le marché canadien, et le rôle des différentes entités dans le système des importations de fruits et légumes frais. Avant le salon, les entreprises ont participé à une tournée de familiarisation avec le marché à Anaheim en Californie. Six magasins de détail et un centre de distribution ont été visités pour montrer aux participants un échantillon de magasins ethniques (Vallarta et El Super), ainsi que des épiceries haut de gamme et discount (Sprouts Farmer Market, Whole Foods, Albertsons et Stater Bros) des États-Unis. La visite a permis aux PME d'identifier les concurrents,



PME colombiennes en tournée de familiarisation avec le marché et participation à la Global Fresh Food and Flowers Fair (GPFS 2023) à Anaheim, Californie, États-Unis.

les principales marques et les différentes configurations de présentation des fruits et légumes. Pour couronner l'expérience GPFS 2023, les entreprises ont proposé une grande variété de fruits et légumes de haute qualité : baies dorées, citron vert de Tahiti, papaye, mangue sucrée, avocat Hass, et une grande sélection de fines herbes (menthe, thym et basilic) pour le marché américain, avec une offre spéciale de passiflore et de mangoustan pour le marché canadien. Au cours de ce salon de deux jours, les PME ont participé à 125 réunions B2B (en personne et virtuelles) et ont établi 151 contacts commerciaux supplémentaires. L'une des entreprises a reçu une commande immédiate de 96 000 \$, et les ventes à l'exportation estimées pour les 12 prochains mois de tous les participants sont de 6 476 600 CAD.

## Préparatifs en cours pour la mission d'acheteur de café au Honduras

Avec le soutien de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Cortez, 15 PME présélectionnées ont finalisé leur profil d'exportation et adapté leurs plans d'exportation. Avec l'appui d'un expert de TFO Canada, les entreprises seront évaluées afin de déterminer si elles sont suffisamment prêtes pour l'exportation et par conséquent pour participer à une mission d'acheteur dans le secteur du café en mars 2024.

# APERÇU DES ACTIVITÉS DE TFO CANADA

## **Actualités sur les représentants régionaux de TFO Canada**

### **en Ottawa**

#### **Séminaire des représentants commerciaux**



Séminaire des représentants commerciaux

Le 7 novembre 2023, TFO Canada a organisé un séminaire bilingue intitulé « comprendre les enjeux de la chaîne d’approvisionnement au Canada pour mieux préparer les stratégies d’entrée sur le marché pour les exportateurs ». Des conseillers économiques et commerciaux et des représentants commerciaux des ambassades et des hauts-commissariats basés à Ottawa ont participé activement aux discussions et ont partagé leurs expériences. La formation comprenait un tour de familiarisation avec le marché au cours duquel la délégation a visité deux détaillants.

### **en Ontario**

Susan Baka, représentante régionale de TFO Canada, a animé un séminaire des représentants commerciaux à Toronto, auquel ont assisté 25 participants d’Amérique latine, d’Afrique et d’Asie. Aaron Skelton, président et PDG de l’Association canadienne des aliments de santé (ACAS), a présenté des idées sur l’exportation de produits au Canada, y compris son rapport intitulé « Perspectives 2024 : 7 forces qui façonnent les comportements de consommation ». De plus, Andrew Parshad, président de Quality Smart Solutions, a donné un aperçu détaillé des exigences réglementaires relatives aux aliments, aux produits de santé naturels (PSN) et aux cosmétiques. La séance s’est avérée très instructive, offrant de précieuses informations sur les tendances de consommation au Canada, les exigences réglementaires et les erreurs courantes à éviter lors de l’exportation de produits au Canada.

Autres activités principales :

- Participation au plus grand salon professionnel au Canada pour les produits naturels, biologiques et de bien-être, [CHFA Now](#),
- Participation à un forum co-organisé par le [Bureau Commercial du Vietnam au Canada](#) et le gouvernement de l’Ontario qui a mis l’accent sur le Vietnam comme porte d’entrée vers l’ASEAN
- Participation à la [Conférence Africa Accelerating](#), organisée par la [Chambre de commerces Canada-Afrique](#)
- Rencontre avec des représentants commerciaux au [Toronto Global Forum 2023](#) axée sur la promotion de la résilience économique.
- Organisation d’une présentation sur TFO Canada à une délégation invitée [Agroalim - Cluster Agroalimentario de Nuevo Leon Mexico](#)

Ces événements ont permis 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 présenter aux exposants étrangers nos ressources en ligne pour les aider à exporter vers l’Amérique du Nord.

### **en Colombie-Britannique**

Allison Boulton, représentante régionale de TFO Canada à Vancouver, a été très occupée à faire du réseautage en Colombie-Britannique. Récemment, Futurpreneur a organisé sa tournée de magasinage des Fêtes et a présenté ses clients, notamment des PME des secteurs du chocolat, de la mode et des collations aux fruits. Ce fut une excellente occasion de présenter le réseau international de TFO Canada et les exportateurs aux entreprises qui importent de partout dans le monde. Lors de la remise des 2023 Business in Vancouver Export Awards, Allison s’est jointe au ministre provincial de l’Emploi, du Développement économique et de l’Innovation, à Exportation et développement Canada et au World Trade Centre Vancouver pour féliciter les lauréats de cette année dans les secteurs de l’alimentation, des technologies propres et des médias numériques. Ce fut l’occasion de rencontrer des acheteurs canadiens en Colombie-Britannique et de les informer sur l’approvisionnement dans les pays en développement et sur la façon dont TFO Canada peut les aider.

# UNION SOWDJOMA - CONFÉRER DU POUVOIR AUX FEMMES ET PROMOUVOIR DES PRATIQUES RESPECTUEUSES DE L'ENVIRONNEMENT



En 2013, l'Union Sowdjoma, un consortium de 12 coopératives de femmes, a vu le jour au cœur de la région des Cascades au Burkina Faso. L'Union et ses 1017 femmes membres a fait d'importants progrès dans la production, la transformation et la commercialisation de beurre de karité biologique et certifié commerce équitable. Par le biais de techniques traditionnelles transmises de génération en génération, l'Union Sowdjoma a autonomisé les femmes membres qui ont reçu divers rôles au sein de l'Union, y compris les femmes en charge des récoltes, de la transformation, de l'emballage, les membres du conseil d'administration, le personnel de supervision et les experts techniques. *« L'objectif principal de l'Union est de s'unir pour le développement et l'autonomisation de ses membres »*, déclare Mme Maïmouna Touré, directrice commerciale et marketing de l'Union Sowdjoma *« les membres de l'Union Sowdjoma [qui sont 99 % de femmes], ont pu envoyer leurs enfants à l'école et améliorer leurs conditions de vie grâce à leur activité économique. Au départ, il y a eu une certaine résistance de la part*

*des hommes de leurs communautés qui ne comprenaient pas le processus. Cependant, quand les hommes ont vu à quel point ces femmes contribuaient au ménage, elles sont devenues très acceptées et soutenues »* L'Union s'est engagée à protéger l'environnement et a été certifiée par ECOCERT. Ses pratiques écologiques comprennent notamment le reboisement, le recyclage des déchets de production pour créer des allume-feu naturels et l'utilisation de foyers à faibles émissions pour contrôler les émissions de fumée. Elles collaborent étroitement avec le ministère de l'Environnement pour surveiller et réglementer leur impact sur l'environnement.

L'Union exporte ses produits depuis 2016. Cependant, en raison de la pandémie de COVID-19, il y a eu une diminution significative des commandes en provenance d'Europe. Cela a conduit à une perte de 30 à 40 % de revenus. Malgré ce revers, l'Union a été en mesure de vendre ses produits finis sur les marchés régionaux et nationaux, en élargissant sa portée et en trouvant de nouveaux clients. De ce fait, l'Union a été en mesure de rétablir les ventes de 2022-2023 au même niveau qu'avant la pandémie.

En tant que bénéficiaire du projet « les femmes dans le commerce pour une croissance inclusive et durable » au Burkina Faso, l'Union a participé à une formation pour se préparer à l'exportation. *« Avant TFO Canada, l'Union éprouvait des difficultés à accéder au marché canadien en raison d'un manque d'information et des difficultés à accéder aux salons commerciaux canadiens. Après la formation, l'Union s'est rendue compte que « le beurre de karité n'est pas courant sur le marché canadien et que les clients potentiels doivent en être informés »*, explique Mme Maïmouna Touré. Par conséquent, *« nous désirons participer à des événements pour présenter nos produits »* sur le marché canadien et d'autres marchés internationaux.

Du 29 septembre au 8 octobre 2023, l'Union a eu l'occasion de participer au salon SARA à Abidjan, Côte d'Ivoire. Elles ont rencontré plusieurs acheteurs et obtenu des commandes d'une valeur de 85 730 CAD. L'Union exportera vers le Ghana, la Côte d'Ivoire et l'Allemagne. Quelle est la clé de leur succès ?

Pour les personnes qui désirent exporter, Mme Maïmouna Touré, recommande *« l'obtention d'une certification nationale et internationale, de fournir des produits de qualité, et de respecter les normes d'emballage internationales. Il est conseillé d'exporter au préalable de petites quantités, puis de passer à des quantités plus importantes. Il est également important de disposer d'un fonds de roulement ou d'autres activités complémentaires pour compenser les périodes d'arrêt potentielles des entreprises. »* L'Union vise à doubler la quantité de beurre de karité exportée d'ici à 2025, la faisant passer de 80 000 à 160 000 tonnes.

TFO Canada est ravi de voir que les stratégies offertes lors de la formation des PME ont été déployées et d'améliorer l'accès de ces PME aux marchés internationaux par la participation à des salons commerciaux.

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 Mme Maïmouna Touré, directrice commerciale et marketing de l'Union Sowdjoma, pour avoir partagé son expérience.

# QUALITÉ, EXPERTISE ET IMPACT SOCIAL : LES PRINCIPAUX FACTEURS DE REUSSITE - L'HISTOIRE DE COLTROPICOS



Coltropicos est une jeune entreprise du secteur des fruits et légumes frais, fondée en 2021. Cependant, grâce à l'expérience et au savoir-faire de ses partenaires fondateurs, l'entreprise a une connaissance approfondie en matière de production de fruits et de légumes frais et dans l'exportation. L'administrateur, Jorge Molina, attribue le succès de l'entreprise à «*la capacité et l'expérience de ses fondateurs à transformer les projets en succès*».

Sous leur devise « ensemble, nous offrons les meilleurs produits de nos champs au monde », Coltropicos est spécialisé dans l'emballage, la distribution et l'exportation d'avocat

Hass et de citron de Tahiti. L'entreprise s'approvisionne auprès de 20 associations de producteurs et de plus de 190 petits exploitants agricoles de la région. Depuis le début, Coltropicos a voulu apporter de la valeur à leur communauté de Guarne–Antioquia, Colombie. L'entreprise applique un modèle d'économie circulaire basé sur le principe de « produire en conservant et conserver en produisant » soutenu par trois piliers fondamentaux : la réactivation économique, la responsabilité environnementale et le respect social. « Nous apportons aux producteurs un savoir-faire technique pour l'utilisation de pratiques respectueuses de l'environnement (biofertilisants, biocontrôle), l'assurance qualité et le processus de récolte », explique Jorge Molina. « Nous sommes fiers de nos certifications, Global GAP, GRASP, SMETA et FSMA, qui garantissent notre engagement pour des produits de haute qualité et le respect des normes internationales ».

En 2022, Coltropicos a installé en Colombie une usine d'emballage de pointe dotée d'une technologie de sélection unique. Cela a entraîné un taux d'acceptation impressionnant de 96 % sur le marché, marquant une nouvelle ère pour l'entreprise. Avec un tel niveau de précision, Coltropicos a exporté avec succès les avocats Hass sur le marché européen en juillet 2022. Aujourd'hui, la société exporte directement vers les États-Unis, l'Espagne, la France et les Pays-Bas, et une distribution est prévue ultérieurement vers l'Allemagne et l'Europe de l'est. Coltropicos a établi et maintenu des relations commerciales à long terme avec les acheteurs en fournissant des produits de haute qualité et en gardant des canaux de communication ouverts. Ces relations solides avec les clients sont encore renforcées par les relations avec les producteurs, ce qui stimule la croissance et le succès commun. « Nous nous engageons pour l'excellence et la durabilité, et nous nous efforçons constamment d'innover et de surpasser les normes, renforçant ainsi notre position et contribuant au bien-être des communautés qui nous entourent », a déclaré Jorge Molina. Coltropicos fournit des emplois à 88 personnes. Cette main-d'œuvre est diversifiée et engagée en faveur du travail décent, du développement économique, de l'égalité des sexes et de l'inclusion. L'entreprise emploie 31 % de migrants, 17 % de femmes chefs de famille et 8 % de personnes de plus de 45 ans. Chez Coltropicos, les femmes ont assumé des rôles de gestion administrative, brisant ainsi les stéréotypes de leadership. Dans l'ensemble, le talent humain de Coltropicos est une histoire de diversité et de traitement équitable, y compris les possibilités d'emploi, l'équilibre entre travail et vie privée, les avantages sociaux, le revenu équitable, et les conditions de travail.

En octobre 2023, en tant que bénéficiaire du projet « Les femmes dans le commerce pour une croissance inclusive et durable » en Colombie, Coltropicos a participé au Global Produce & Floral Show avec le soutien de TFO Canada. Jorge Molina a partagé avec nous à quel point il étudiait les clients potentiels et se préparait pour toutes ses réunions B2B : « J'ai appris que les clients des États-Unis et du Canada sont plus spécifiques et qu'en 5 minutes, vous devez fournir un maximum d'informations et capter leur attention ». La société a reçu un total de commande d'environ 90 000 \$. Dans un dernier commentaire, Jorge Molina nous a dit : la qualité, l'expertise et l'impact social sont les facteurs clés du succès. TFO Canada est ravi de voir des preuves tangibles de la façon dont la préparation et les efforts portent leurs fruits lors de la participation aux salons commerciaux en créant des partenariats commerciaux durables pour les exportateurs des pays en développement. Nous tenons à remercier Jorge Molina, administrateur de Coltropicos, pour avoir accepté de partager son expérience.



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.