

21 février 2024

## Sessions Innovations n°17

Potentiel des marchés régionaux africains :  
Les succès des PME et des petits exploitants



INNOVATIONS<sup>📶</sup>  
SERIES



# LE POTENTIEL DES MARCHÉS RÉGIONAUX

**Homes Industries Limited.**  
**Boîte postale 19**  
**Karonga.**  
**[Info@homesindustries.com](mailto:Info@homesindustries.com)**  
**[www.homesindustries.com](http://www.homesindustries.com)**



# Qui sommes-nous ?



- Agro-transformateurs depuis 2016.
- Nous travaillons dans les chaînes de valeur du riz, du tournesol, des arachides et du miel.
- Nous travaillons avec 5 000 petits exploitants agricoles.
- Nous soutenons les agriculteurs en leur fournissant des intrants et des services de vulgarisation de haute qualité.



# Nos produits



- riz kilombero (brun et blanc),
- huile de cuisson de tournesol,
- beurre de cacahuète, farine d'arachide, porridge,
- farine de maïs,
- miel brut
- **Le riz et les arachides sont les produits les plus demandés.**





# NOS PARTENAIRES/MARCHÉS



- Nous avons des acheteurs en Afrique du Sud, en Tanzanie et au Zimbabwe, pour n'en citer que quelques-uns.
- Nous travaillons également avec des acheteurs aux États-Unis.



# INNOVATIONS



- Un équipement de transformation ultramoderne.
- Excellente image de marque de nos produits.
- Développement de nouveaux produits.
- Fourniture de services de vulgarisation numérique.





# INCITATIONS ET INFORMATIONS



- Les parties prenantes doivent partager librement les informations relatives aux protocoles commerciaux existants.
- COMESA, CDAA, ZECLAF, AGOA\* etc.
- Les MPME doivent faire des efforts orientés pour comprendre les opportunités de marché et les protocoles disponibles.

\*COMESA = Marché commun de l'Afrique orientale et australe  
CDAA = Communauté de développement de l'Afrique australe  
ZECLAF = Zone de libre-échange continentale africaine  
AGOAA = Loi sur la croissance et les possibilités économiques en Afrique



# POINTS D'ACTION POUR LES PME



- Respecter les règles à tous les stades, ne pas se précipiter.
- Connaître les lois qui régissent l'espace dans lequel nous travaillons.
- Recherche d'informations. Faire preuve de discernement.
- Innovation continue et création d'une (nouvelle) image de marque.
- Collaboration. Cherchez à travailler avec les autres. Ne restez pas isolés.





# OPPORTUNITES



- Agroalimentaire
- Marketing
- Apporter des solutions locales telles que l'irrigation rentable.
- La population croissante doit être nourrie.
- Utiliser la ZECLAf et d'autres accords nationaux.



MERCI



MERCI

