

27 FÉVRIER 2025

Session n°16 :

Opportunités pour les entrepreneurs dans les chaînes de valeur transfrontalières



VARROSS NV

Stimuler les chaînes de valeur transfrontalières dans le secteur agroalimentaire des Caraïbes

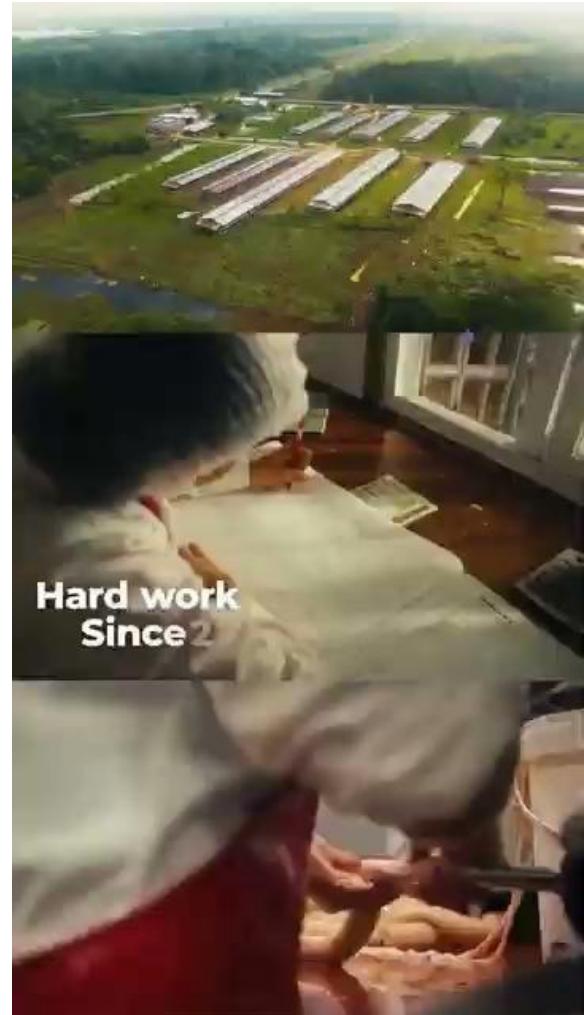
Approvisionnement, transformation et exportation de produits carnés de qualité



Caribbean Agrifood Business Series

Qui sommes-nous ? Varross NV

- **Localisation** : Paramaribo, Suriname.
- Fait partie de **Rossignol Holding**, couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur de la viande (élevage, transformation, exportation).
- Exploite le principal abattoir de porcs du Suriname et une usine moderne de transformation de la viande.
- Se spécialise dans les coupes fraîches et les produits à valeur ajoutée (par exemple, les saucisses, la charcuterie).
- **Objectif** : assurer une production de haute qualité et efficiente tout en s'étendant sur les marchés internationaux.



Approvisionnement en matières premières et défis

- Importer des matières premières (poulet, bœuf, morceaux de porc, épices, emballages) pour maintenir des normes élevées.
- Raisons de s'approvisionner à l'étranger :
 1. Qualité,
 2. Prix,
 3. Disponibilité,
 4. et la cohérence.
- **Les défis du commerce transfrontalier :**
 1. Logistique (par exemple, retards, chargements inférieurs aux conteneurs).
 2. Les certificats de santé et la conformité réglementaire.
- **Objectif :** répondre aux demandes de production et rester compétitif sur le marché local.

Transformation, valeur ajoutée et certifications

- Transformer les matières premières locales et importées en morceaux frais et en produits à valeur ajoutée.
- L'accent est mis sur la qualité, l'efficience et le respect des normes internationales.
- **Certifications :** ISO 22000:2018
- **Comment cela favorise le commerce transfrontalier :** garantit l'accès au marché et crée un climat de confiance avec les clients internationaux.
- **Priorité :** Ajouter de la valeur tout en maintenant la plus haute qualité.





Expansion sur les marchés régionaux

- **Marchés cibles :** Pays du CARICOM.
- **Les étapes vers l'expansion :**
 - Optimisation de l'emballage, de la cohérence et de la qualité de la vente au détail.
 - Établir des contacts avec les entreprises des marchés cibles.
- **Opportunités :** Tirer parti des accords commerciaux régionaux et des partenariats.
- **Défis :** Logistique, réglementation et concurrence des importations.



Conclusion

- **Message clé :** Varross est la première entreprise du Suriname dans l'industrie de la viande, axée sur la qualité, l'efficience et la croissance internationale.
- **Les défis :** Logistique, réglementation et volume.
- **Opportunités :** Expansion sur les marchés des Caraïbes, optimisation des processus et partenariats.
- **Vision d'avenir :** Renforcer les chaînes de valeur régionales et accroître les exportations.

Cet évènement a été organisée dans le cadre du programme Fit For Market+ mis en œuvre par le COLEAD dans le cadre de la Coopération au Développement entre l'Organisation des États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (OEACP), et l'Union européenne (UE).

Cette publication a été produite avec le soutien financier de l'UE et de l'OEACP. Son contenu relève de la seule responsabilité du COLEAD et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant la position de l'UE ou de l'OEACP.

Merci



Financé par
l'Union européenne