

27 FÉVRIER 2025

Session n°16 :

# Opportunités pour les entrepreneurs dans les chaînes de valeur transfrontalières



*Série sur les entreprises  
agroalimentaires des Caraïbes*



Financé par  
l'Union européenne

# VARROSS NV

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

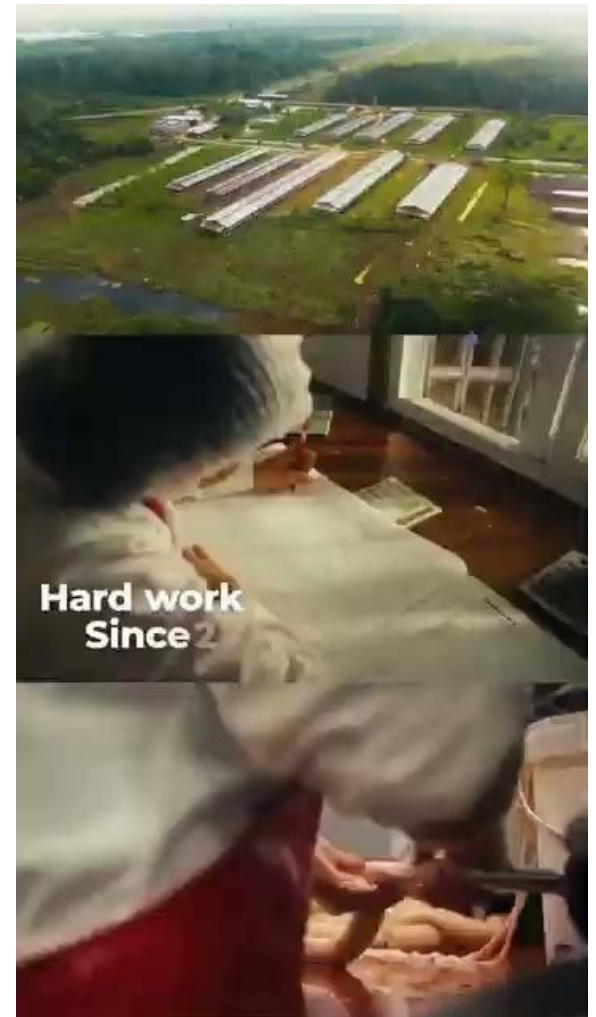
Approvisionnement, transformation et exportation de produits carnés de qualité



**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'efficacité 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'efficacité 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.



# Merci



Financé par  
l'Union européenne