

3 juin 2025

Session Innovations n°23

Opportunités dans les chaînes de valeur transfrontalières pour les entrepreneurs



INNOVATIONS
SERIES



Financé par
l'Union européenne



Débloquer les opportunités de la chaîne de valeur transfrontalière pour RUFORUM et les jeunes entrepreneurs.

Pourquoi des chaînes de valeur transfrontalières ?



Le paysage de l'intégration régionale comme l'AfCFTA + EAC réduit les droits de douane sur les produits agricoles, ce qui facilite les échanges.

Le réseau des universités panafricaines (RUFORUM) catalyse les liens entre la recherche et le marché par-delà les frontières.

Les jeunes agripreneurs manquent souvent de canaux de commercialisation ; le commerce transfrontalier permet de gagner en envergure et de diversifier la clientèle.



SOLEIL NATURAL
Skin Beauty Product

Soleil Shea Organics also offers a natural skin beauty and maintenance inspiration with its naturally scented skin care products for all skin types.

OUR NATURAL SKIN CARE PRODUCTS:

- Keep the skin moisturized
- Protect the skin from heat
- Protect the skin from rashes and acne
- Are suitable for babies

The products are available in:

200gms	ush 45,000
500gms	ush 85,000

SOLEIL SHEA ORGANICS

Organic Natural Hair & Skin Care Products

OUR NATURAL HAIR CARE PRODUCTS:

- Eliminate dandruff
- Seal in moisture
- Thicken hair
- Promote length retention

OUR NATURAL SKIN CARE PRODUCTS:

- Keep the skin moisturized
- Protect the skin from heat
- Protect the skin from rashes and acne

Order Now

📞 +256 704003045

✉️ sarahachieng23@gmail.com

Les 4 principales opportunités de la chaîne de valeur transfrontalière



1. Approvisionnement en intrants régionaux

2. Exporter des produits de base de grande valeur

3. Coopératives de petits exploitants agrégées.

4. Plateformes de services agricoles et marchés électroniques.

Recommandations pratiques & prochaines étapes



Pour les universités et les incubateurs membres de RUFORUM

- Intégrer des modules transfrontaliers dans l'agro-industrie & des cours d'entrepreneuriat.
- Faciliter la recherche conjointe sur les bouchons de la chaîne de valeur régionale, organiser des ateliers sur les liens avec le marché avec le secteur privé.
- Organiser des concours de présentation et offrir des subventions aux jeunes entreprises qui se lancent dans le commerce transfrontalier ; les mettre en contact avec des mentors dans le domaine de l'exportation et de l'importation.

Pour les jeunes entrepreneurs

- Identifier les produits à forte demande dans les pays voisins ; évaluer les coûts de transport et de logistique.
- Rejoindre/construire des plates-formes de marché électronique pour la mise en relation transfrontalière.
- Établir des partenariats avec des jeunes dans d'autres pays du RUFORUM pour co-marquer les produits, partager les réseaux de distribution et répondre aux commandes en masse.



Former la prochaine génération de scientifiques
pour l'Afrique

MERCI



www.ruforum.org



Réseau RUFORUM



@ruforumsec



Réseau RUFORUM

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.



Financé par
l'Union européenne



MERCI