



Sistema Económico
Latinoamericano y del Caribe

Latin American and Caribbean
Economic System

Sistema Econômico
Latino-Americano e do Caribe

Système Economique
Latinoaméricain et Caribéen

Speciality Foods in Suriname (Part II)

Pierre Van Zichem
Chamber of Commerce & Industry
Suriname

Relaciones Intrarregionales

*Encuentro sobre Consorcios de Exportación para el Caribe
Piura y Lima, Perú
6 y 7 de mayo/ 8 de mayo de 2014
SP/ECEC-Pymes Di N° 8-14*

Copyright © SELA, May, 2014. Todos los derechos reservados.
Impreso en la Secretaría Permanente del SELA, Caracas,
Venezuela.

La autorización para reproducir total o parcialmente este documento debe solicitarse a la oficina de Prensa y Difusión de la Secretaría Permanente del SELA (sela@sela.org). Los Estados Miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir este documento sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a esta Secretaría de tal reproducción.



Specialty Foods (SF) in Suriname 2013-2015

Marjorie Renardus - Tajib
Paramaribo, 2 mei 2014



INHOUD





WAT ZIJN SPECIALTY PRODUCTEN?

- Geen massa productie, product dat ongebruikelijke aandacht trekt.
- 1 Overeenkomst : van ongebruikelijk hoge kwaliteit.



ADDED VALUE VAN SF IN SURINAME

- Kleinschalig -> focus kwaliteit
- Duur -> acceptabel (lux product)
- Agro- en agroverwerking -> seizoenen gebonden





STATUS QUO SF IN SURINAME

- 2011 – Workshop Specialty Food
- 2011 – Participatie Suriname SFFS
- 2012/2013 – Regional Consultation (Barbados & Trinidad)
- 2013/2015 – Capacity building & awareness onder stakeholders





4300B

soRena's Winery

SISHADO

Liquors Ltd.



PARTNERS TRAJECT SF IN SU





Agrotelers



Tuinbouwbedrijven



Consultants



Agroverwerkers



Landbouwcoöperaties



Kortom een ieder in de chain



Marketeers

Aanpak in Suriname 2013-2015

- Identificeren, inventariseren en een quick scan maken van producenten uit de sector
- The next steps van de regio in kaart gebracht en de onze daarop afgestemd
- Lokale actieplan voor de sector uitgezet en deels reeds uitgevoerd
- Plan ingediend bij CDB voor capacity building van de sector.



DOEL TRAJECT SPECIALTY FOOD 2013-2015

- Surinaamse producenten klaarstomen voor SFFS 2015.
- Exporteren naar de regio, Europa en andere Diasporamarkten
- Aantal : 10





TRAININGEN



GRASS ROOT TRAINING (AUG-2013)

- Datum : 28-29 aug
- Duur : 3 uren
- Inhoud : tips bij het telen van Specialty gewassen
- Selectie van 2 bedrijven -> elk 2 uren tips op hun veld





TRAINING PROCESSING SPECIALTY FOOD (OCTOBER-2013)

- Datum : 17-18 oktober
- Duur : 3 uren
- Inhoud : tips bij het identificeren en verwerken van Specialty producten zonder conserveringsmiddelen
- Selectie van 10 bedrijven -> elk 2 uren tips op hun veld



TRAINING PACKAGING

NOVEMBER-2013

- Datum : 19-20 NOVEMBER
- Duur : 3 uren
- Inhoud : Verpakking als presentatie maar ook als functionaliteit
- 18 bedrijfsbezoeken en 8 one a one's



PLAN CDB

- Capacity building van onze Specialty Food Sector
- BASICS VOOR SPECIALTY FOOD

Capacity building van onze Specialty Food Sector



- TRAININGEN:

- ✓ Product development & preservatives
- ✓ Packaging
- ✓ Handling & Safety
- ✓ Marketing, legislation & doing Specialty business

BASICS VOOR SPECIALTY FOOD

- Legislation;
 - Research & Development m.b.t. standaarden
 - ✓ Handboek voor de supply chain
 - ✓ Auditsysteem
- Awareness;
 - Producent
 - Consument

OPKOMENDE EVENEMENTEN

- Oriëntatiebezoek Summer Fancy Food Show-2014 – www.summerfancyfoodshow.com
- Interne beurs lokale Specialty Foods
- Presentatie lokale Specialty Foods op jaarbeurs 2014
- Generale presentatie voorafgaand aan internationale beurs (jan-2015)
- Participatie aan SFFS-2015/regional SF-fair



Over de annual Fancy Food Show

- Organisatie door de National Association for the Specialty Food Trade (NASFT)
- Distributeurs, leveranciers, marketeers, packaging and labeling experts, grafische bedrijven en fabrikanten/exporteurs van specialty food producten
- 29 juni-1juli 2014 in NY



EXIT

3200

Canada

3300

Germ

3400

FRANCE

3500

FRANCE

Chile

SOURCE ATLANTIQUE
The Best In Select

Food Service

indian

Wat biedt de Fancy Food Show

- Diverse trainingen en business building opportunities
- Networking en match making programs met retailers en food service buyers (b.v. restaurants en hotels) en distributeurs
- Toegang tot 180,000 foods and beverages Showcases van de gehele wereld
- 2,300 participanten – 80+ landen
- 25,000 bezoekers (potentiele zakenpartners)
- Verrichten van 'On the spot sampling and tastings'



Specialty Food Sector Highlights

Specialty food categoriën met de grootste verkoop penetratie:

- Saucen (marinades, dipsaucen, salsas, etc.)
- Verschillende theesoorten
- shelf stable pastas

- Gemiddeld hebben 55% van de retailers een verkoop groei na de participatie
- Kaas en kaasproducten behoren tot de grootste specialty food categorie

Bronnen om nieuwe producten te ontdekken

Fancy Food Shows	95.3%
Trade Magazines	81.2%
Customer recommendations	64.7%
Presentations at store site	38.8%
Travel to the source	33.5%
Other trade shows	29.4%
Other	23.5%

- <http://www.youtube.com> (summer fancy food show in New York)
- www.fancyfoodshows.com
- www.specialtyfood.com

**BEDANKT
VOOR UW AANDACHT**