



FICHE D'ENTREPRISE



CHICCHARNEY FARMS
BAHAMAS
[SITE WEB](#)

À PROPOS DE CHICCHARNEY FARMS

- **Année d'enregistrement :** 2013.
- **Nombre d'employés :** Chiccharney Farms compte 5 membres. Chavara Roker en est la responsable et l'équipe est composée de 4 hommes. De temps à autre, ils font également appel à d'autres travailleurs pour des expériences « de la ferme à la table » ou l'organisation d'événements.
- **Secteur d'activité :** Agroalimentaire.



Chavara Roker – Directrice

Madame Chavara Roker est entrepreneure, agricultrice agréée, consultante, et fondatrice de Chiccharney Farms, située à North Andros, aux Bahamas. Après plus de dix ans dans la régulation et le contrôle des casinos, Chavara s'est tournée vers l'agriculture, où elle dirige aujourd'hui l'un des mouvements « de la ferme à la table » les plus inspirants du pays.

À travers Chiccharney Farms, elle relie les agriculteurs locaux, les restaurants et les communautés autour de produits frais cultivés aux Bahamas. Passionnée par l'autonomisation des femmes, l'entrepreneuriat et le mode de vie durable, elle continue d'éduquer, de mentoriser et de soutenir les autres, tout en construisant un héritage fondé sur le sens, la culture et le développement.

CONTEXTE

Historique

Chiccharney Farm a été fondée par Chavara Roker en 2013 afin de répondre aux défis auxquels sont confrontés les petits agriculteurs, en particulier les femmes, pour accéder aux marchés et bénéficier d'opportunités équitables. Après une carrière dans la réglementation et l'application des lois relatives aux casinos, Chavara a fait le choix audacieux de se lancer dans l'agriculture, déterminée à créer une entreprise plus équitable et plus impactante. À l'aide d'un simple téléphone portable, d'un compte Facebook et de solides liens avec la communauté, elle a lancé la ferme dans le but de contourner les intermédiaires traditionnels et d'atteindre directement les clients.

Position sur le marché

Au fil des ans, Chiccharney Farm s'est imposée comme l'une des marques agricoles les plus reconnues et les

plus fiables des Bahamas. Elle occupe une position solide sur le marché grâce à son storytelling authentique, à ses expériences culinaires « de la ferme à la table » et à son engagement en faveur de pratiques durables.

Relations avec les petits exploitants

L'entreprise a noué des relations fructueuses avec les petits exploitants, les coopératives locales, les restaurants, les chefs et les distributeurs. Elle collabore également avec d'autres entreprises locales pour trouver des solutions d'emballage et de livraison. L'engagement communautaire est une valeur fondamentale, qui se traduit par des programmes de mentorat, l'installation de jardins potagers et des actions éducatives.

PRODUITS ET MARCHÉS

Principaux produits

Chiccharney Farm propose une gamme variée de produits frais et transformés. Parmi ses produits frais, on trouve des légumes verts à feuilles, des herbes

aromatiques et des légumes cultivés sur le sol bahamien. Sa gamme de produits transformés comprend des thés traditionnels et des mélanges de plantes médicinales, profondément ancrés dans la culture locale et la médecine naturelle.



Principaux marchés

Les principaux marchés de la ferme comprennent les clients locaux des Bahamas, les acheteurs régionaux des Caraïbes et une clientèle internationale émergente soutenue par sa plateforme de commerce électronique. Pendant la pandémie de COVID-19,

Principaux services

La ferme propose une expérience culinaire « de la ferme à la table », inspirée des premières années de Chavara Roker. Élevée sur l'île d'Andros, elle a commencé à cuisiner en plein air aux côtés de sa grand-mère dans leur ferme de 40 acres, en utilisant trois pierres comme poêle de fortune. Cette tradition de cuisine en plein air est devenue un rituel familial cher à tous, qui a fini par être partagé avec des amis et des proches. Le nom de cette expérience culinaire, Chasing Butterflies, a été inspiré par un moment simple lors d'une promenade dans la ferme, lorsque

Chiccharney Farm a connu une forte augmentation de ses ventes en ligne, démontrant ainsi la scalabilité de son approche numérique. Elle dessert également les secteurs du tourisme et de la restauration grâce à des événements culinaires, des partenariats avec des chefs et des circuits agrotouristiques.

Chavara s'est retrouvée enchantée par des papillons virevoltant dans les champs. Ce moment est devenu le symbole de la beauté, de la spontanéité et du lien avec la nature qui caractérisent cette expérience culinaire. Chaque événement organisé par Chasing Butterflies est adapté aux préférences des invités, avec des menus élaborés à partir d'ingrédients de saison provenant de la terre et de la mer locales. L'expérience invite les invités à profiter d'une élégance rustique à travers la cuisine en plein air, les grillades au feu de bois et la chaleur des feux de camp communs, qui font écho aux souvenirs d'enfance de la fondatrice.



INNOVATIONS : JALONS ET PLANS D'EXPANSION

Chiccharney Farm a franchi des étapes importantes dans les domaines de la finance, de la technologie, du développement de produits et de l'engagement numérique. L'une de ses réalisations les plus significatives a été le développement d'une plateforme de commerce électronique qui a généré des ventes à six chiffres pendant la pandémie. L'entreprise a utilisé efficacement des plateformes telles qu'Instagram, WhatsApp, Canva et Wix pour atteindre et fidéliser ses clients, raconter des histoires de marque captivantes et offrir une expérience d'achat en ligne fluide.

En termes d'innovation, Chiccharney Farm a intégré la narration visuelle, l'engagement client et des outils

numériques accessibles pour valoriser sa marque. Le lancement de services de jardinage amateur et de consultations virtuelles a étendu son impact au-delà de l'agriculture traditionnelle.

À l'avenir, l'entreprise prévoit d'étendre ses programmes de mentorat numérique destinés aux femmes dans l'agriculture et de renforcer sa logistique régionale afin de servir plus efficacement ses clients. Chiccharney Farm recherche également un soutien technique pour des technologies agricoles durables, un soutien financier pour son expansion régionale et un plaidoyer politique afin d'améliorer les pratiques favorables aux petits exploitants et l'accès au numérique dans les Caraïbes.

FACTEURS DE RÉUSSITE ET ENSEIGNEMENTS TIRÉS

Le succès de Chiccharney Farm repose sur l'authenticité, la cohérence et l'engagement communautaire. La vision personnelle forte et le leadership du fondateur ont façonné la crédibilité et la résilience de la marque. Une communication numérique cohérente a contribué à établir des relations durables avec les clients, tandis que la capacité d'adaptation pendant la pandémie a souligné l'importance d'une préparation précoce et de l'innovation numérique. En étant régulièrement présente en ligne et en faisant preuve de transparence, la marque a su gagner la confiance et la fidélité de ses clients.

L'un des aspects les plus importants de leur activité consiste à établir des partenariats solides avec des fermes, des entreprises et des organisations locales qui partagent leur engagement en faveur d'une croissance durable et de la sécurité alimentaire. Ils ont collaboré avec des fermes avicoles, Down Too Earth, The Burrows Farms et les fermes Mennonite Missions afin de garantir un approvisionnement fiable en produits frais, en particulier pendant les périodes où leurs propres rendements sont faibles. Des

fournisseurs spécialisés tels que Well Mudda Fungus et Bahama Greens Bakery contribuent à diversifier leur offre, tandis que des partenariats avec The Produce Exchange et BAIC soutiennent leur rôle dans le réseau agricole au sens large. Des promotions croisées avec des entreprises telles que Bahama Greens et Spa Smitten ont contribué à amplifier leur visibilité et à entrer en contact avec de nouveaux clients grâce à des valeurs communes.

Au-delà des liens entre les fermes, ils se sont également engagés auprès des médias et des plateformes de développement afin de faire entendre leur voix. Des collaborations avec Cable Bahamas et ZNS ont sensibilisé le public à leur mission, et ils ont participé à des programmes d'accélération par le biais du Small Business Development Centre (SBDC) et de la Bahamas Development Bank. Leur histoire a même été présentée dans le magazine Up, Up and Away de BahamasAir et sur Airbnb, montrant comment des fermes locales bien implantées peuvent avoir une portée mondiale lorsqu'elles sont soutenues par la communauté, la créativité et la collaboration.



Cette fiche d'entreprise a été développée dans le cadre de la Série IIICA-COLEAD sur les entreprises agroalimentaires des Caraïbes soutenue par le programme Fit For Market Plus. Fit For Market Plus est mis en œuvre par le COLEAD dans le cadre de la coopération au développement entre l'Organisation des Etats 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 de la IIICA et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant la position de l'UE ou de l'OEACP.