

22 Septembre 2026

Session n°22 :

Explorer les opportunités offertes par les marchés internationaux et intrarégionaux pour les MPME agroalimentaires des Caraïbes



Série sur les entreprises agroalimentaires des Caraïbes ...

À la découverte de International et intra-régionales pour les les micro, petites et moyennes entreprises (MPME) agroalimentaires des Caraïbes

MISE EN PLACE D'ENTREPRISES AGROALIMENTAIRES PRÊTES À L'EXPORTATION

Le rôle de l'Export Barbados (BIDC) et le Centre international des sciences alimentaires pour faciliter l'accès aux marchés régionaux et internationaux pour les micro, petites et moyennes entreprises (MPME) agroalimentaires

PRÉSENTATION + TABLE RONDE INTERACTIVE

Intervenante

Mme Julia Deane - Chargée du développement commercial (secteur agricole) – Exportations & Unité de logistique mondiale, Export Barbados (BIDC)

À propos d' Export Barbados (BIDC)

Créée en 1992 sous l'égide du **chapitre 340 de la loi de la Barbade** en tant que **Société d'investissement et de développement de la Barbade (BIDC)** dans le but de développer les activités industrielles, d'exportation et connexes de la Barbade.

Depuis 2021, la société opère sous le nom d' **Export Barbados (BIDC)**.

Export Barbados (BIDC) est l' **autorité désignée par le gouvernement pour certifier les exportations dans le cadre des accords commerciaux préférentiels pertinents auxquels la Barbade est signataire** (à l'exception de l'APE UE/CARIFORUM, géré par le service des douanes de la Barbade).

Les industries tournées vers l'exportation jouent un rôle central dans le développement économique de la Barbade ; nous devons donc nous tourner vers les exportations.

Environ 300 000

personnes représentent l'ensemble de notre marché intérieur - et donc nous devons tourner notre regard au-delà de nos frontières, vers les

Pourquoi ça compte

- ✓ Créer des opportunités économiques
- ✓ Développer les entreprises
- ✓ barbadiennes Générer des
- ✓ devises étrangères

Pourquoi notre rôle est important : (États-Unis) 6 milliards Importations Projet de loi et marchés Ce Envie Saveur des Caraïbes

~6 milliards de dollars
US

Marché alimentaire caribéen
d'importation annuel

(US) 418 M+

Potentiel de substitution
des importations
identifié par le CPSO

70–80%

des entreprises des
Caraïbes sont des
MPME

Au niveau régional: CARICOM

Substitution des importations dans le cadre de
l'initiative « 25 d'ici
2030 » objectif

- Racines et tubercules, manioc, produits à base de noix de coco, légumes de niche
- Goûts communs, trajets de transport plus courts, un marché régional unique
- Meilleur terrain d'entraînement pour la régularité et des relations avec les acheteurs

International: la diaspora et au-delà

L'authenticité comme argument de vente

- Amérique du Nord et Royaume-Uni: sauces, assaisonnements, produits alimentaires transformés
- Europe: privilégie les segments de niche et haut de gamme, mais exige sécurité et traçabilité
- Marques de la Barbade: sauce au piment, condiments, aliments santé et bien-être



Export Barbados (BIDC)

L'agence de développement des exportations de la Barbade propose un accompagnement à la préparation à l'exportation, des services de certification, des informations sur les marchés et des actions de promotion des exportations.

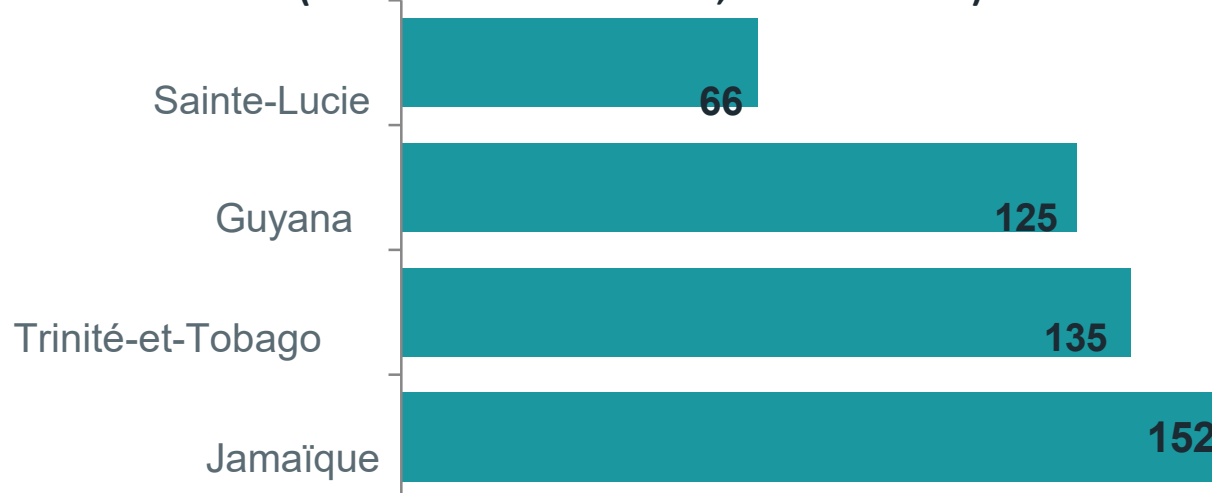


Centre international des sciences alimentaires

Notre centre de fabrication et de recherche alimentaire à usage partagé, situé dans la zone industrielle de Newton, a été inauguré en novembre 2022 afin d'aider les petits producteurs à se conformer aux normes d'exportation.

Défendre & renforcer les principaux

Principaux marchés d'exportation de la CARICOM pour la Barbade (en millions de dollars US, total sur 5 ans)



77%

de l'ensemble des exportations certifiées, 2020-2024, Barbade

5 sur 5

ans, la CARICOM a été le premier marché pour la Barbade

POURQUOI CETTE EST DÉFENDABLE

- **L'accès en franchise de droits** prévu par les règles d'origine de la CARICOM élimine le principal obstacle en termes de coûts auquel sont confrontés les petits exportateurs ailleurs.
- La demande s'est maintenue pendant **5 années consécutives** pour les biscuits, la margarine et les jus et le rhum (alimentation et boissons) pour les produits de la Barbade — ce n'est pas un pic ponctuel.
- La proximité géographique et culturelle permet de **maintenir les coûts de transport, de mise en conformité et de développement des relations à un niveau plus bas**.
- À elles seules, la Jamaïque, Trinité-et-Tobago, la Guyane et Sainte-Lucie **représentent 477 millions de dollars US du total sur cinq ans**

Le parcours de préparation à l'exportation

Le succès commence bien avant la première expédition.



Important de passer en revue les éléments essentiels de chaque étape !!

Est-ce que Votre produit prêt à être exporté ?

La

Capacité

Capacité

Étiquetage

Emballage

Normes

Tarification

Exécution des
commandes

Évaluer l'adéquation du produit :

- ✓ Qualité du produit et uniformité
- ✓ Évolutivité de la production & essais
- ✓ Durée de conservation adéquate
- ✓ Étiquetage conforme aux normes d'exportation et conditionnement prêt à la vente
- ✓ Tarification compétitive
- ✓ Conformité réglementaire

N'oubliez pas : C'est produit d'une qualité constante est ce que recherchent réellement les acheteurs à l'exportation.

Normes Ne ne doivent pas les exportations — Il favorisez-les



Sécurité alimentaire

- ✓ **Bonnes pratiques de fabrication (BPF)**
- ✓ **Gestion de la**
- ✓ **qualité, traçabilité**
- ✓ **des produits,**
- systèmes HACCP**



Exigences réglementaires

- ✓ **Hygiène & phytosanitaires (SPS)**
- Enregistrement des produits (le cas échéant)**
- ✓ **Documents d'exportation & Octroi de**
- ✓ **licences Conformité de l'étiquetage**
- ✓

Assistance locale : Le **Centre international des sciences alimentaires** et les «**Fabricant agréé**» contribuent à renforcer la conformité et la confiance des acheteurs.

Emballage, étiquetage et image de marque

Ce qu'attendent les acheteurs internationaux :

- ✓ Un conditionnement professionnel
- ✓ Ingrédients & Informations nutritionnelles
- ✓ Déclarations relatives aux allergènes
- ✓ Codes-barres
- ✓ Étiquettes conformes
- ✓ Informations sur la durée de conservation
- ✓ Pays d'origine
- ✓ Solide Identité de marque



L'emballage ouvre la première porte vers les commandes.

La qualité du produit permet de la garder ouverte.

Les fabricants doivent vérifier :

les ingrédients sont autorisés, les colorants additifs sont approuvés, les allégations peuvent être justifiées, et l'emballage répond aux normes du marché cible.

Où se trouvent les opportunités ?



**Marchés
intrarégionaux et
internationaux**



**Marchés de la
diaspora**



Tourisme / Hôtellerie



**Ethniques et spécialités
culinaires**



Santé et bien-être



**Produits prêts à consommer /
Aliments à valeur ajoutée**



**Haut de gamme /
Spécialités
Produits des Caraïbes**

Considérations interrégionales:

- Proximité (points d'entrée accessibles pour les petits exportateurs ; préférences communes des clients ; intégration au sein de la CARICOM

Considérations internationales

- Opportunités de positionnement solides

OPPORTUNITÉ POUR LES BSO: Aider les entreprises à identifier les lacunes spécifiques de la demande du marché et à déterminer comment elles peuvent répondre aux exigences commerciales / réglementaires du marché à un coût compétitif ?

Pourquoi les opportunités ne se concrétisent pas toujours

Les Caraïbes disposent d'un potentiel de production agroalimentaire considérable et d'opportunités de marché régionales et internationales identifiables, mais restent pourtant fortement dépendantes des importations alimentaires extra-régionales. **Pour les MPME, le problème réside rarement dans un manque de produits ou de marchés : il s'agit plutôt d'un écart de conversion sur le marché.**



L'écart de conversion du marché



SOLUTIONS D'EXPORTATION POUR LES MPME

1. Le Centre international des sciences alimentaires (IFSC)

Bâtiment n° 11, Zone industrielle de Newton • Inauguré en novembre 2022



De quoi s'agit-il ?

Un site de production alimentaire et de laboratoires à usage partagé **permettant aux micro, petites et moyennes entreprises (MPME) d'accéder à des capacités de production conformes aux normes d'exportation grâce à la micro-location des locaux et des équipements**, afin que les producteurs puissent augmenter leur production sans avoir à construire leur propre usine.

Services proposés aux MPME

- ✓ Désinfection des bouteilles
- Mise en bouteille et étiquetage automatisés
- ✓ Préparation des matières premières
- ✓ Purée d'oignon / d'ail et autres intrants
- ✓ Déshydratation des fruits et légumes
- ✓



Champ d'application de l'IFSC

Production mécanisée à grande échelle et rentable

Amélioration de la qualité et de l'uniformité des produits

Sécurité alimentaire et accréditations internationales - Conformité aux réglementations de la FDA / Certifications HACCP et BPF

Innovation en sciences alimentaires et assurance qualité

Accès à une expertise interne en sciences alimentaires, y compris pour le développement de nouveaux produits

Prise en compte des exigences nutritionnelles et d'étiquetage pour les produits

Un pont vers le renforcement des capacités - pour aider les MPME à répondre aux exigences de production et des marchés d'exportation.

SOLUTIONS D'EXPORTATION POUR LES MPME

2. Cinq domaines d'intervention pour exportation de la Barbade (BIDC)



Les BSO ne peuvent pas créer de la demande, rendre une entreprise prête à l'exportation du jour au lendemain, ni garantir une vente à l'exportation...

Mais ils peuvent aider les entreprises à se constituer la capacité d'exporter de manière durable en comblant les lacunes en matière d'informations sur les marchés ; en fournissant un soutien technique pour renforcer la préparation à l'exportation ; en mettant les entreprises en relation avec l'expertise appropriée et des acheteurs potentiels ; en facilitant la logistique et d'autres solutions d'exportation ; et en aidant les entreprises à passer de l'opportunité de marché à l'exportation commerciale.

Opportunité → Préparation → Connexion → Conversion → Fidélisation

1

OPPORTUNITÉ

*Où y a y a-t-il
une demande
avérée ?*

RÔLE DU BSO

- Étude de marché
- Données commerciales
- Informations sur les acheteurs

2

ÉTAT DE PRÉPARATION

*Quelles entreprises
tirent parti cette
opportunité ?*

RÔLE DU BSO

- ÉTAT DE PRÉPARATION
Évaluation
- Analyse des écarts
- technique d'assistance

3

CONNEXION

*Comment les
entreprises bien
préparées
atteignent des
acheteurs
crédibles ?*

RÔLE DU BSO

- Acheteur
Identification
- Rencontres B2B
- Missions commerciales

4

CONVERSION

*Comment un
prospect devient-il
une véritable
transaction ?*

RÔLE DU BSO

- Préparation de la négociation
- Tarification/Logistique
- Accompagnement
- Suivi commercial

5

FIDÉLISATION / CROISSANCE

*Comment fait-on pour
devenir
une client régulier ?*

RÔLE DU BSO

- Avis des acheteurs
- Dépannage
- Compte Développement

Ce est sans doute le écart entre traditionnelle promotion de l'exportation et développement .

Trois instantanés de micro-transformateurs agroalimentaires

1



Développement / Maturité des produits

Une entreprise disposait d'un produit viable, mais avait besoin de des tests, une estimation des coûts et des travaux liés à la sécurité alimentaire et à la préparation avant de se lancer sur le marché.

2



Mise en relation avec des acheteurs

Grâce à un programme interne de développement des marchés, les entreprises ont suscité l'intérêt d'acheteurs internationaux, ce qui a conduit à des tests sur le marché, mais ont dû trouver des solutions en matière d'approvisionnement en matières premières, de tarification, de conditionnement et de capacité de production.

3



Engagement sur le marché

Une mission commerciale ou un événement a généré des pistes, mais la véritable valeur dépendait du suivi et de la capacité à transformer ces contacts en relations commerciales.

Les micro, petites et moyennes entreprises (MPME) agroalimentaires des Caraïbes ont des opportunités au-delà de leurs marchés nationaux.

Le défi est de transformer ces opportunités en activités durables — en comprenant le marché, en se préparant à l'exportation, en établissant des liens avec les bons acheteurs et en assurant une livraison constante.

Entrepreneuriat Soutien Écosystème



Développement d'entreprise

Planification stratégique • Conseil • Études de marché • Planification des exportations



Qualité / Normes

BPF • HACCP • ISO • Sécurité des produits • Gestion de la qualité



Développement de produits

Amélioration des produits • Conformité de l'étiquetage • Conditionnement • Image de marque



Financement

Fonds de roulement • Exportation • Équipements • Subventions



Compétitivité numérique

Site web / Commerce en ligne • Marketing • B2B • CRM



Développement de l'exportation

Veille commerciale • Commerce Missions • Mise en relation avec des acheteurs • Accompagnement

Chaque étape de votre parcours — de idée à la marque internationale — bénéficie d'un soutien solide.

Merci vous pour votre attention !!



Adresse: Centre des petites entreprises, Fontabelle, St. Michael

**Contact: Exportations et Unité de
logistique internationale Téléphone:**

(246) 427-5350

exportbarbados.org | internationalfoodsciencecenter.com

Merci

