

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* ...

# Des données commerciales aux décisions de marché

---

IDENTIFIER ET EXPLOITER LES  
OPPORTUNITÉS DE MARCHÉ POUR LES  
MPME AGROALIMENTAIRES DES CARAÏBES



# Analyser le marché : de l'opportunité à l'accès au marché



Explorer les opportunités internationales et intrarégionales pour les micro, petites et moyennes entreprises (MPME) agroalimentaires des Caraïbes

Les données commerciales peuvent nous indiquer où des opportunités émergent.  
Les informations sur le marché permettent de déterminer si ces opportunités sont adaptées à votre entreprise.

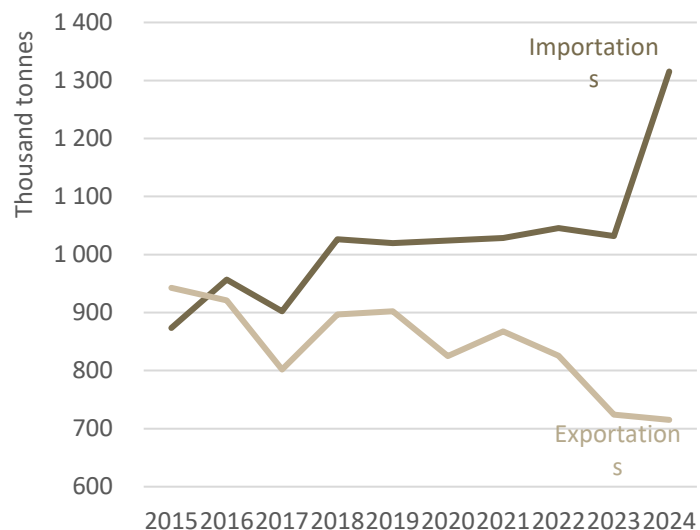


# Que nous révèlent les données commerciales de ces dix dernières années ?



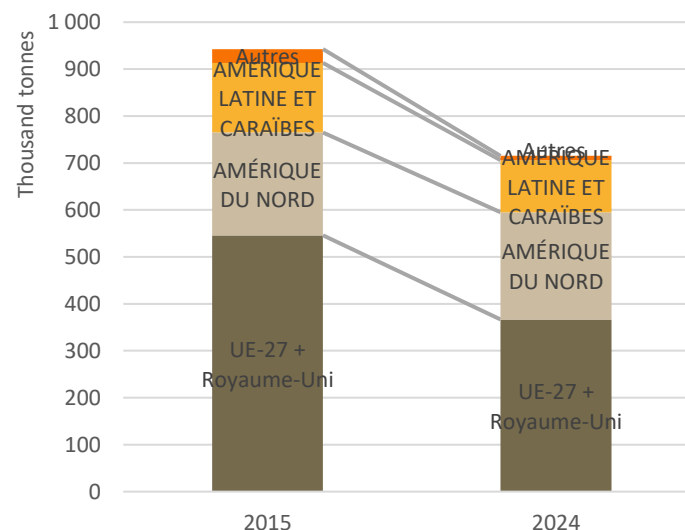
## Trois enseignements à tirer des données commerciales des Caraïbes

Les importations dépassent largement les exportations.



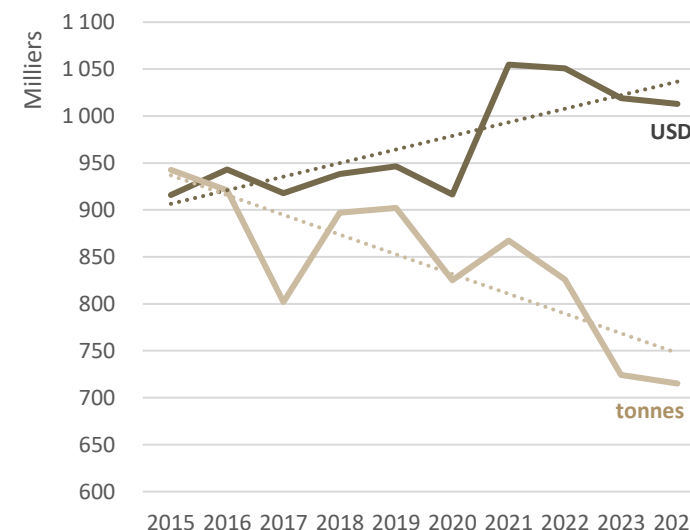
Exportations : 0,7 million de tonnes / 1,0 milliard de dollars US  
 Importations : 1,3 million de tonnes / 1,7 milliard de dollars US  
**Les importations reflètent la demande actuelle — et les opportunités potentielles de substitution.**

Les destinations des exportations évoluent.



L'Amérique du Nord a gagné en importance tandis que l'Europe reste une destination majeure.

La valeur et le volume des exportations n'évoluent pas de la même manière.



Ce ne sont pas seulement les volumes qui évoluent, mais aussi la nature des produits exportés.



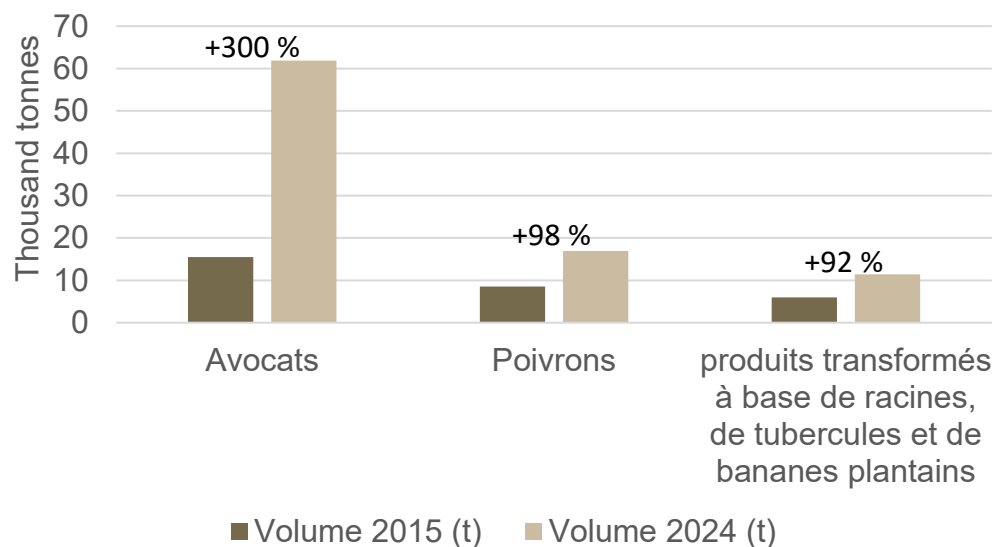
# Des opportunités apparaissent des deux côtés de la balance commerciale



Les importations révèlent elles aussi des opportunités de marché

## Dynamique des exportations

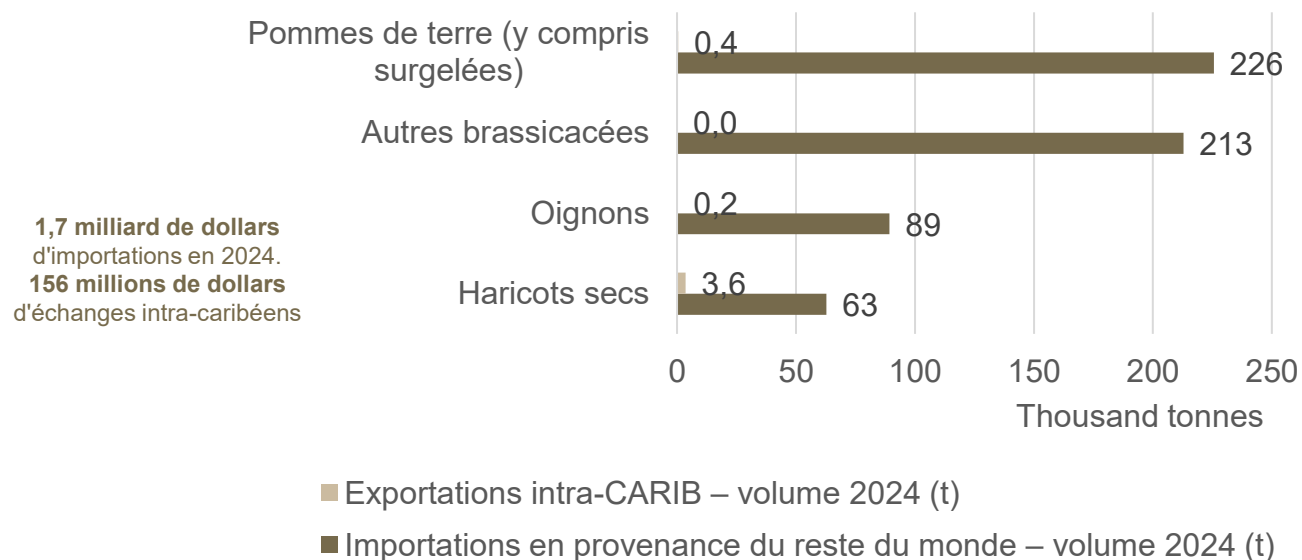
Quels sont les produits des Caraïbes qui ont le vent en poupe ?



La croissance peut mettre en lumière des opportunités émergentes qui sont moins visibles dans le classement actuel des exportations.

## La demande régionale

Qu'achète déjà la région ?



Les importations révèlent un marché bien établi, mais pas une opportunité garantie.

Les producteurs régionaux peuvent-ils être compétitifs en termes de :  
qualité • prix • volume • fiabilité • délais ?



# Les marchés régionaux, une plateforme de croissance



Les marchés régionaux peuvent aider les MPME à renforcer leurs capacités pour s'imposer sur des marchés plus exigeants



## RENFORCEMENT DES CAPACITÉS

- augmenter les volumes de production
- améliorer la cohérence
- renforcer les systèmes de qualité et de sécurité alimentaire
- professionnaliser le conditionnement et la logistique
- développer les relations avec les acheteurs
- Acquérir de l'expérience en matière de cahiers des charges et de contrats avec les acheteurs

## À MESURE QUE LE NIVEAU DE CONCURRENCE AUGMENTE :

- Un nombre croissant de fournisseurs concurrents
- Des cahiers des charges plus stricts
- Des coûts de mise en conformité plus élevés
- Une logistique plus exigeante
- Des exigences plus strictes de la part des acheteurs

**Un marché régional peut s'avérer précieux non seulement en tant que destination, mais aussi comme lieu où développer les capacités nécessaires pour répondre aux marchés plus exigeants.**



# Cette opportunité est-elle réellement accessible ?

Un marché attractif n'est pas nécessairement un marché accessible

## 1. PUIS-JE PÉNÉTRER CE MARCHÉ?

### Aspects juridiques et réglementaires

- Exigences SPS / phytosanitaires
- Sécurité alimentaire
- LMR / contaminants
- Tarifs
- Étiquetage

## 2. PUIS-JE RÉPONDRE AUX EXIGENCES DE L'ACHETEUR?

### Aspects commerciaux

- Qualité et spécifications
- Volumes et régularité
- Certification
- Conditionnement
- Traçabilité

## 3. PUIS-JE LIVRER À DES CONDITIONS COMPÉTITIVES?

### Logistique et économie

- Fret
- Volume de l'expédition
- Délai de livraison
- Chaîne du froid / durée de conservation
- Coût au dédouanement

**La taille du marché vous indique qu'il pourrait y avoir une opportunité.  
La conformité, les exigences des acheteurs et le coût au dédouanement vous indiquent  
s'il s'agit d'une opportunité pour votre entreprise.**

# Transformer les informations sur le marché en décision



Utilisez les informations de marché pour choisir votre prochain marché

## 1 IDENTIFIER

Où la demande est-elle en hausse ?

- Importations
- Croissance des exportations
- Tendances du marché
- Évolution des flux commerciaux



## 2 COMPARER

Quels sont les marchés les plus adaptés ?

- Taille et croissance du marché
- Destinations
- Concurrents
- Régional ou international



## 3 VÉRIFIER

Mon entreprise peut-elle accéder à ce marché et y fournir ses produits ?

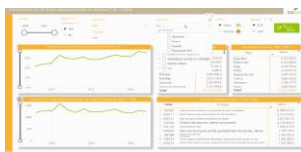
- Exigences réglementaires
- exigences des acheteurs
- Logistique
- Coût au dédouanement



## 4 TEST

Commencez par une combinaison réaliste produit-acheteur-marché

Explorez vous-même les données à l'aide des tableaux de bord COLEAD Market Insights :  
<https://colead.link/analytics/>



Pour les exigences réglementaires et les changements au sein de l'UE : AGRINFO  
<https://agrinfo.eu/>



**Choisissez un marché adapté à votre activité actuelle —  
et qui vous aide à développer les capacités dont vous aurez besoin  
demain.**





Merci

# Merci

