



Session n°22 :

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

Mardi 22 septembre 2026 – 14h00-16h00 UTC / 10h00-12h00 AST

[En ligne \(Zoom\)](#)

Interprétation en direct en anglais, français, espagnol et portugais

1. Contexte

Le secteur agroalimentaire des Caraïbes est un moteur essentiel des économies régionales ; il englobe la production primaire, la transformation agricole, la fourniture d'intrants et un large éventail de services de soutien. Dans l'ensemble des États membres de CARICOM, l'agriculture et la pêche contribuent à hauteur de 3 à 5 % du PIB, tandis que le système agroalimentaire au sens large apporte une contribution encore plus importante à l'emploi, à la création de revenus, aux moyens de subsistance en milieu rural et aux recettes en devises étrangères¹. Malgré cette importance, les Caraïbes restent une région importatrice nette de denrées alimentaires, avec une facture annuelle d'importations alimentaires estimée à environ 6 milliards de dollars américains².

Réduire cette dépendance vis-à-vis des importations est devenu une priorité régionale majeure. L'initiative « 25 d'ici 2030 » de la CARICOM, qui vise à réduire de 25 % la facture des importations alimentaires de la région d'ici 2030, reconnaît que l'augmentation de la production nationale, le renforcement du commerce régional et l'expansion des exportations doivent tous contribuer à bâtir un secteur agroalimentaire plus résilient et plus compétitif. Alors que les efforts visant à renforcer le commerce intrarégional se poursuivent, les importations proviennent encore en grande partie de l'extérieur de la région, ce qui indique que les producteurs des Caraïbes disposent d'une marge de manœuvre considérable pour remplacer les importations tout en augmentant l'offre régionale.

Bien que l'attention se porte souvent sur les grandes entreprises agricoles, les micro, petites et moyennes entreprises (MPME) représentent entre 70 et 80 % des entreprises dans l'ensemble des Caraïbes et apportent une contribution importante à l'emploi, à l'entrepreneuriat et à la création de valeur ajoutée³. Cependant, de nombreuses MPME sont confrontées à des contraintes persistantes liées au financement, à la certification, à la logistique, à la technologie, à l'information sur les marchés et au respect des exigences en matière d'exportation. Ces défis limitent fréquemment leur capacité à être compétitives de manière constante sur les marchés régionaux et internationaux.

Malgré ces contraintes, d'importantes opportunités s'offrent aux MPME agroalimentaires des Caraïbes pour se développer sur les marchés régionaux et internationaux. Pour saisir ces opportunités, il faudra renforcer la compétitivité, améliorer la conformité aux exigences du marché et mieux comprendre les attentes des acheteurs. Dans ce contexte, ce webinaire vise à encourager les entreprises agroalimentaires des Caraïbes à adopter une orientation plus tournée vers l'extérieur en explorant des opportunités au-delà de leurs marchés nationaux, tout en renforçant les liens commerciaux au sein des Caraïbes.

¹ Secrétariat du Commonwealth. (2024). Infrastructure nationale de données agricoles : Caraïbes (Note d'orientation sur le programme de connectivité du Commonwealth).

² Caribbean Business & Travel. (2024). Rapport sur la sécurité alimentaire dans les Caraïbes et opportunités d'investissement. Dans S. A. Baptiste (éd.), G. Bindley-Taylor (éd. assoc.), R. Seeram, K. De Abreu, M. Buckmire, D. Gonsalves, M. Stevens, Z. Spencer et S. Mok (contributeurs). Carigold Signature.

³ IICA-COLEAD. Session n° 9 sur les entreprises agroalimentaires des Caraïbes : entreprises innovantes dirigées par des jeunes et Session n° 8 sur les entreprises agroalimentaires des Caraïbes : réussites d'entreprises dirigées par des femmes

2. Domaines d'opportunités

Marchés internationaux

Les marchés internationaux continuent d'offrir des opportunités attrayantes pour les produits agroalimentaires des Caraïbes qui allient authenticité, qualité, durabilité et praticité. L'Europe reste une destination importante pour les produits agricoles de haute qualité et de niche, tandis que les marchés nord-américains et ceux de la diaspora continuent d'afficher une forte demande pour les fruits, racines et tubercules, sauces, épices, assaisonnements, aliments transformés, produits à base de noix de coco, produits à base de plantes et autres produits culturellement distinctifs des Caraïbes⁴.

L'intérêt croissant des consommateurs pour la durabilité, l'authenticité de l'origine, la praticité, la traçabilité et des choix alimentaires plus sains crée de nouvelles opportunités pour les exportateurs des Caraïbes qui investissent dans l'amélioration de la qualité, l'innovation, l'image de marque et la valeur ajoutée. Le marché européen, bien que très réglementé, offre de solides perspectives aux producteurs capables de répondre à des exigences strictes en matière de sécurité alimentaire, de traçabilité, de durabilité, d'agriculture biologique et de commerce équitable. Par ailleurs, les communautés caribéennes bien implantées en Amérique du Nord et au Royaume-Uni constituent d'importants points d'entrée pour des produits qui bénéficient déjà d'une forte reconnaissance culturelle et de la fidélité des consommateurs.

Marchés intrarégionaux

Les marchés régionaux constituent une voie tout aussi importante et souvent plus accessible pour les entreprises agroalimentaires des Caraïbes. Au sein de la CARICOM, il existe un potentiel considérable pour remplacer les denrées alimentaires importées par des alternatives produites dans la région. L'Organisation du secteur privé des Caraïbes (CPSO) a identifié des opportunités dans des produits tels que la volaille, les œufs à couver, les intrants pour l'alimentation animale, la viande, les racines et tubercules, les légumes de niche, le manioc, les produits à base de noix de coco et d'autres produits de base prioritaires, avec un potentiel de substitution des importations estimé à plus de 418 millions de dollars américains⁵.

Les préférences communes des consommateurs, les distances de transport plus courtes et l'engagement de la CARICOM en faveur de l'intégration régionale créent des conditions favorables à l'expansion des échanges commerciaux, tant pour les produits frais que pour les produits transformés⁶. La transformation agricole offre des opportunités particulières en prolongeant la durée de conservation, en réduisant les pertes post-récolte, en facilitant le transport et en renforçant les possibilités de promotion de l'image de marque des produits caribéens. Le développement du commerce intrarégional contribue donc à la sécurité alimentaire et à la substitution des importations, tout en offrant aux entreprises une expérience précieuse pour se conformer aux normes commerciales, assurer la régularité de l'approvisionnement et établir des relations avec les acheteurs, ce qui peut, à terme, faciliter leur entrée sur des marchés internationaux plus exigeants.

3. Un soutien favorable

Pour concrétiser ces opportunités, une action coordonnée sera nécessaire de la part des gouvernements, des partenaires de développement et du secteur privé, y compris les producteurs et les organismes d'accompagnement des entreprises. Les gouvernements ont un rôle important à jouer dans le renforcement d'un environnement favorable grâce à un soutien ciblé en matière de certification, d'infrastructures de qualité, de développement de produits et de conformité aux normes internationales, en particulier pour les MPME présentant un fort potentiel d'exportation⁷.

Les agences de développement et les partenaires techniques, tels que l'IICA ou COLEAD, peuvent renforcer davantage la préparation à l'exportation en proposant des formations sur mesure, une

⁴ IICA-COLEAD. Session n° 5 sur les entreprises agroalimentaires des Caraïbes : commerce agricole : opportunités pour les PME sur les marchés d'exportation

⁵ Organisation du secteur privé de la CARICOM. (s.d.). Initiative « Vingt-cinq (25 %) d'ici 2025 ».

<https://thecpso.org/twenty-five-25-by-2025-initiative>

⁶ Sandiford, R (juin 2026). *Évaluation des opportunités de marché de la CARICOM*. Présentation lors de l'atelier organisé par la délégation de l'IICA en Jamaïque intitulé « Exporter vers les Caraïbes »

⁷ OCDE/BID (2024), « Caribbean Development Dynamics: Regional Integration and International Partnerships ».

assistance technique et des informations sur les marchés concernant les normes, l'étiquetage, le conditionnement, la traçabilité, la sécurité alimentaire, la durabilité et les procédures d'exportation. Les agences de promotion des exportations jouent également un rôle essentiel dans l'identification des entreprises prêtes à exporter et dans le soutien à leur entrée sur les marchés grâce à une promotion ciblée, à la mobilisation des acheteurs, à des missions commerciales et à des activités de mise en relation entre entreprises.

Les MPME elles-mêmes doivent continuer à investir dans la qualité des produits, l'innovation, l'image de marque, la planification de la production et la conformité réglementaire. Parallèlement, pour relever les défis persistants liés au financement, à la logistique, à la technologie et à l'accès aux marchés, une collaboration plus étroite entre les institutions des secteurs public et privé est nécessaire. Les initiatives régionales menées par le groupe de travail ministériel de la CARICOM, en collaboration avec des organisations telles que l'IICA, le COLEAD, la FAO, l'ITC, l'Organisation d'information sur les marchés des Amériques (MIOA), la CDB, Caribbean Export et des organismes de soutien aux entreprises, peuvent contribuer à renforcer l'écosystème nécessaire pour soutenir les entreprises agroalimentaires prêtes à exporter.

Des partenariats avec des organisations telles que la Chambre de commerce des Caraïbes en Europe, le CPSO, les chambres de commerce nationales et d'autres organisations du secteur privé peuvent renforcer davantage les liens commerciaux en mettant en relation les entreprises caribéennes avec des acheteurs régionaux et internationaux, tout en soutenant les efforts visant à remplacer les importations extrarégionales par des produits régionaux fabriqués de manière compétitive.

4. Perspectives d'avenir

L'élargissement de la participation aux marchés régionaux et internationaux nécessite une approche coordonnée qui renforce les capacités des MPME, améliore l'accès aux services d'accompagnement et facilite l'établissement de liens plus solides avec les acheteurs et les partenaires commerciaux.

Ce webinaire réunira des producteurs, des exportateurs, des organismes d'accompagnement des entreprises et des partenaires de développement afin de partager des connaissances pratiques et de renforcer les moyens permettant de développer à la fois les exportations internationales et le commerce intrarégional. Les participants découvriront les opportunités de marché, les attentes des acheteurs et les principales exigences en matière de préparation à l'exportation, notamment les normes, la certification, le conditionnement, la traçabilité et le positionnement sur le marché.

À terme, ce webinaire vise à aider les micro, petites et moyennes entreprises (MPME) agroalimentaires des Caraïbes à renforcer leur compétitivité, à établir des liens commerciaux et à élaborer des stratégies concrètes pour conquérir de nouveaux marchés, tout en contribuant au renforcement du commerce régional et à l'intégration des marchés internationaux.

Série IICA-COLEAD sur les entreprises agroalimentaires des Caraïbes

Session n°22 :

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

Mardi 22 septembre 2026 – 14h00-16h00 UTC / 10h00-12h00 AST

[En ligne \(Zoom\)](#)

Interprétation en direct en anglais, français, espagnol et portugais

Modération : Allister Reynold Glean, représentant à la Barbade, IICA

14h05-14h10 Introduction

- Ines Bastos, responsable réseaux et alliances, COLEAD

14h10-14h50 Panel 1 : Expériences des MPMEs agroalimentaires

- John Robin, directeur général, Benjo Seamoss, Dominique
- Madhevi Gopal, codirectrice, Gopex, Suriname
- Roderick St. Clair, directeur général, Grenada Co-Operative Nutmeg Association, Grenade

Modération : Ahoefa Soklou, chargée de projet, COLEAD

14h50-15h30 Panel 2 : Perspectives d'experts

- Julia Deane, responsable du développement commercial, Export Barbados
- Ruel Sandiford Edwards, associé gérant, Soleil Consulting
- Koen Vanderhaegen, responsable des études de marché, COLEAD

15h30-15h50 Session de questions-réponses

15h50-16h00 Conclusion et perspectives d'avenir



Cet événement a été organisé 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.