

20 Octobre 2026

Sessions Innovations n°28

Digitalisation et intelligence artificielle dans l'agroalimentaire : outils pour améliorer l'efficacité et l'accès aux marchés

INNOVATIONS SERIES

Global Gateway

Financé par l'Union européenne

SÉRIE INNOVATIONS · SESSION 28

Une note vocale, une photo, une vente

Comment BayKart utilise l'IA pour connecter les agriculteurs gambiens aux marchés

Muhammad Marong

PDG et cofondateur, BayKart Ltd · Gambie



LÀ OÙ TOUT COMMENCE

Une bonne récolte, mais personne à qui la vendre

La récolte

Des tomates sont prêtes dans le jardin d'un groupement de femmes.

Le manque

Des acheteurs à quelques kilomètres ignorent qu'elle existe.

La perte

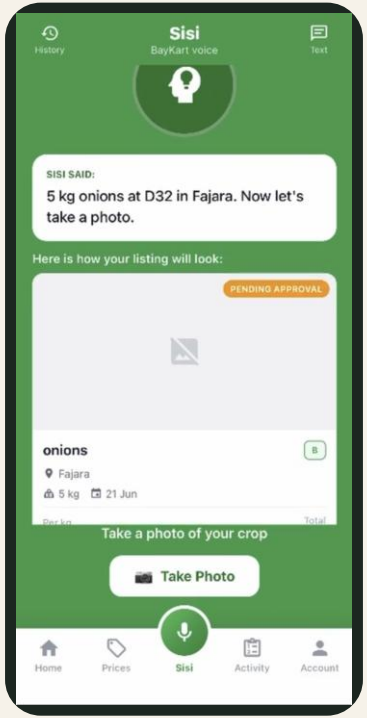
Quelques jours plus tard, jusqu'à 40 % est perdu ou vendu à bas prix.

Le problème n'était pas l'agriculture.
C'était l'information.



OUTIL IA N°1 · DÉJÀ EN SERVICE

Sisi : l'agriculteur n'a qu'à parler



1 Parler

Une note vocale en wolof, mandingue ou peul. Pas de saisie, pas de lecture.

2 Comprendre

L'IA identifie la culture, la quantité, le prix et le lieu.

3 Vendre

Cela devient une annonce que des acheteurs vérifiés peuvent commander.

« Oignons, 5 kilos, 32 dalasis, Fajara. » → une annonce active sur BayKart

~45	600+ kg	40% → 15%
annonces vocales par semaine	livrés chaque semaine grâce aux annonces vocales	pertes post-récolte sur les produits agrégés

Leçon : la voix a surpassé les applications. Des agriculteurs qui n'avaient jamais tapé un message vendent désormais depuis leur téléphone.



OUTIL IA N°2 · EN DÉVELOPPEMENT

Une photo, et la date de récolte est connue

1. **Photographier** L'agricultrice photographie sa culture.
2. **Prédire** L'IA estime la maturité et la date de récolte prévue.
3. **Pré-lister** Sisi met le produit en vente avant même la cueillette.
4. **S'engager** Les acheteurs s'engagent à l'avance. La récolte va directement à un acheteur.

Vendre ce qui pourrit → **vendre ce qui arrive.**

CE QUE NOUS AVONS APPRIS · CE QU'IL FAUT

L'IA ne fonctionne que si elle s'adapte à la réalité de l'agriculteur

Ce que nous avons appris

La voix avant l'application.

Les langues locales ouvrent la voie à l'adoption.

L'IA a besoin d'humains.

Les agents de terrain et les responsables de coopératives bâtissent la confiance.

Une appli ne réfrigère pas une tomate.

L'IA ne porte ses fruits qu'avec l'agrégation et la chaîne du froid.

Trois actions proposées

1 **Investir dans une IA en langues africaines**
Des données vocales en wolof, mandingue, peul et d'autres langues, ouvertes à tous ceux qui développent des solutions pour les agriculteurs.

2 **Transformer les données agricoles en financement**
Les historiques de ventes numériques devraient valoir comme antécédents de crédit pour les agriculteurs et les PME agricoles.

3 **Financer le numérique et le physique ensemble**
Soutenir les outils d'IA en parallèle d'entrepôts frigorifiques partagés et de centres d'agrégation.



Merci

Questions et discussion bienvenues

Muhammad Marong · PDG et cofondateur, BayKart Ltd

mmarong@gobaykart.com · www.gobaykart.com

À la recherche de partenaires pour piloter l'IA photo-vers-récolte avec des organisations d'agriculteurs

Cet événement a été développée par le COLEAD dans le cadre du programme FFM Africa 2030 (« FFM Africa »), financé par l'Union européenne au titre de l'instrument NDICI–Global Europe. Son contenu relève de la seule responsabilité du COLEAD et ne reflète pas nécessairement les points de vue de l'Union européenne.

Cette publication a été développée par le COLEAD dans le cadre du programme FFM Africa 2030 (« FFM Africa »), financé par l'Union européenne au titre de l'instrument NDICI–Global Europe. Son contenu relève de la seule responsabilité du COLEAD et ne reflète pas nécessairement les points de vue de l'Union européenne.

Global Gateway

Financé par l'Union européenne

MERCI

