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

IICA–COLEAD | SÉRIE SUR LES ENTREPRISES AGROALIMENTAIRES DES CARAÏBES

Des données agricoles aux décisions de marché

Ce que la mise en place d'une plateforme d'intelligence agricole en Jamaïque nous a appris sur les coûts, les marchés et l'adoption

Plateforme d'intelligence agricole et commerciale • Ocho Rios, Jamaïque
Au service des agriculteurs, des acheteurs et des institutions

Krystal Crumbie

Fondatrice | Farm FWD Logics™

Une plateforme, des décisions connectées

Farm FWD relie les données au niveau de l'exploitation à la maturité commerciale et à la demande des acheteurs.

01

Intelligence agricole

Données d'exploitation, informations sur les cultures et visibilité structurée sur la production

›

02

Ground 0™

Workflows de collecte et de vérification des informations sur le terrain

›

03

Approvisionnement et disponibilité opérationnelle

Fiches produits, lots, itinéraires de manutention et contrôles de disponibilité

›

04

Approvisionnement des acheteurs

Demandes permettant de cerner les besoins des acheteurs avant de trouver une offre correspondante

CAPACITÉ DÉVELOPPÉE ≠ RÉSULTAT VALIDÉ SUR LE PLAN COMMERCIAL

Le développement et les flux de travail sont bien réels ; l'échelle de déploiement et les retombées financières doivent être mesurées séparément.

Une demande d'acheteur ne constitue pas encore un marché viable

Expérience d'approvisionnement en ignames jaunes en Jamaïque | le volume demandé n'a pas été atteint

ÉCART DE VOLUME

3 000 lb

Demande de l'acheteur



200 lb identifiées • 6,7 % du volume demandé

ÉCART DE PRIX

350–400 J$ / lb

Objectif de l'acheteur

500–600 J$ / lb

Fourchette de prix demandée par les agriculteurs

LEÇON **Les données peuvent révéler un décalage ; elles ne peuvent pas rendre viable une transaction non rentable.**

Les logiciels ne constituent qu'une partie de l'investissement

Il convient de distinguer les dépenses en espèces, la main-d'œuvre fournie et les équipements futurs.

DÉPENSES EN ESPÈCES AUTOFINANCÉES

21 000 USD

Site web : 15 000 dollars US + expérience utilisateur : 6 000 dollars US

COÛT ACTUEL DE LA BASE DE DONNÉES

85 à 120 dollars américains

Mensuel, en fonction de l'utilisation

SUBVENTION GOOGLE

25 000 $ US

Aide accordée pour le soutien satellite/géospatial

DÉVELOPPEMENT FINANCÉ PAR LE FONDATEUR

Environ 40 heures par semaine pendant près de 2 ans

Ne constitue pas une charge salariale en espèces ; évite le double comptage du travail externalisé.

COÛTS DE VÉRIFICATION SUR LE TERRAIN

Carburant + temps + nourriture + connexion Internet

Petites exploitations isolées ; connexion Internet sur le terrain partagée à 6 000 J$/mois.

NON COMPTABILISÉS COMME DES DÉPENSES : acquisition d'un drone en attente • octroi d'une subvention ≠ argent reçu ou dépensé • le retour sur investissement financier reste à vérifier

Des exploitations agricoles individuelles à des réseaux d’approvisionnement fiables

Parcours de validation proposé



VÉRIFIER

Données de terrain et registres de production de base

AGRÉGATION

Regroupement de l'offre par produit, forme et état de préparation

CORRESPONDANCE

Évaluer la demande des acheteurs, les prix et la logistique

MESURE

Suivre le coût par exploitation vérifiée et par transaction viable

OPTIONS D'AVENIR

corridors d’approvisionnement régionaux • vérification par grappes • services ciblés de chaîne du froid et de drones

Commencez par prendre une décision, puis choisissez la technologie

Une approche d'adoption viable pour les MPME agroalimentaires des Caraïbes.

01	**Optez pour une seule décision coûteuse**	Que faut-il savoir avant de planter, d'acheter, de transporter ou de financer ?
02	**Collectez le minimum de données utiles**	Privilégiez la précision des registres, la clarté des droits de propriété et la vérification à moindre coût.
03	**Partagez les infrastructures dans la mesure du possible**	Les groupements, coopératives et institutions peuvent répartir les coûts liés au terrain et à la technologie.
04	**Mesurez les résultats**	Suivre les coûts, les délais, les pertes évitées, l'offre qualifiée et les transactions réalisées.

CE QUE NOUS FERIONS DIFFÉREMMENT : commencer par une décision coûteuse et la valider sur le plan commercial avant de mettre en place une vaste plateforme.

L'OBJECTIF N'EST PAS D'AVOIR PLUS DE DONNÉES, MAIS DE PRENDRE DE MEILLEURES DÉCISIONS COMMERCIALES.

Merci



