



Cofinancé par l'Union Européenne



MINISTRY OF KNOWLEDGE
ECONOMY, STARTUPS
AND MICRO-ENTERPRISES



DÉVELOPPEMENT DE L'INNOVATION DANS L'AGROBUSINESS EN ALGÉRIE « InnovAgro »

OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES DANS L'AGRITECH EN ALGÉRIE

AgriLink

Plateforme de mise en relation B2B entre producteurs et transformateurs agroalimentaires

**IDÉE
N°32**

TYPE DE L'IDÉE: Plateforme numérique B2B intégrant un outil de mise en relation, un module de gestion des transactions, et un système d'analyse de données pour la prédiction de l'offre et de la demande.

DÉFI:

Le manque de coordination entre producteurs agricoles et transformateurs agroalimentaires engendre des difficultés à trouver des matières premières en quantité et qualité suffisantes. Cela conduit à des surplus inutilisables ou des pénuries critiques, compliquant la planification des cultures et la satisfaction des besoins du marché.

IMPACT SUR LA CHAÎNE DE VALEUR:

Amont : Meilleure planification des cultures grâce à une prévision des besoins des transformateurs et une gestion efficace des surplus agricoles.

Aval : Réduction des pertes, amélioration de la qualité des matières premières disponibles, et optimisation de la chaîne logistique pour les transformateurs.

SOLUTION: AgriLink connecte directement les producteurs agricoles aux transformateurs agroalimentaires via une plateforme numérique qui :

- Facilite la mise en relation B2B : Les transformateurs trouvent rapidement des produits agricoles adaptés à leurs besoins en termes de quantité et de qualité, tandis que les producteurs accèdent à des débouchés fiables et diversifiés.
- Optimise la gestion des transactions : La plateforme intègre des outils pour la négociation, la contractualisation et la gestion logistique des livraisons.
- Prédit l'offre et la demande : Grâce à la collecte et à l'analyse des données (par exemple, récoltes prévues, besoins exprimés), la plateforme fournit des prévisions permettant une planification proactive des cultures.

- Assure la transparence et la traçabilité : Un système intégré de suivi permet de garantir la conformité des produits et de renforcer la confiance entre les acteurs.



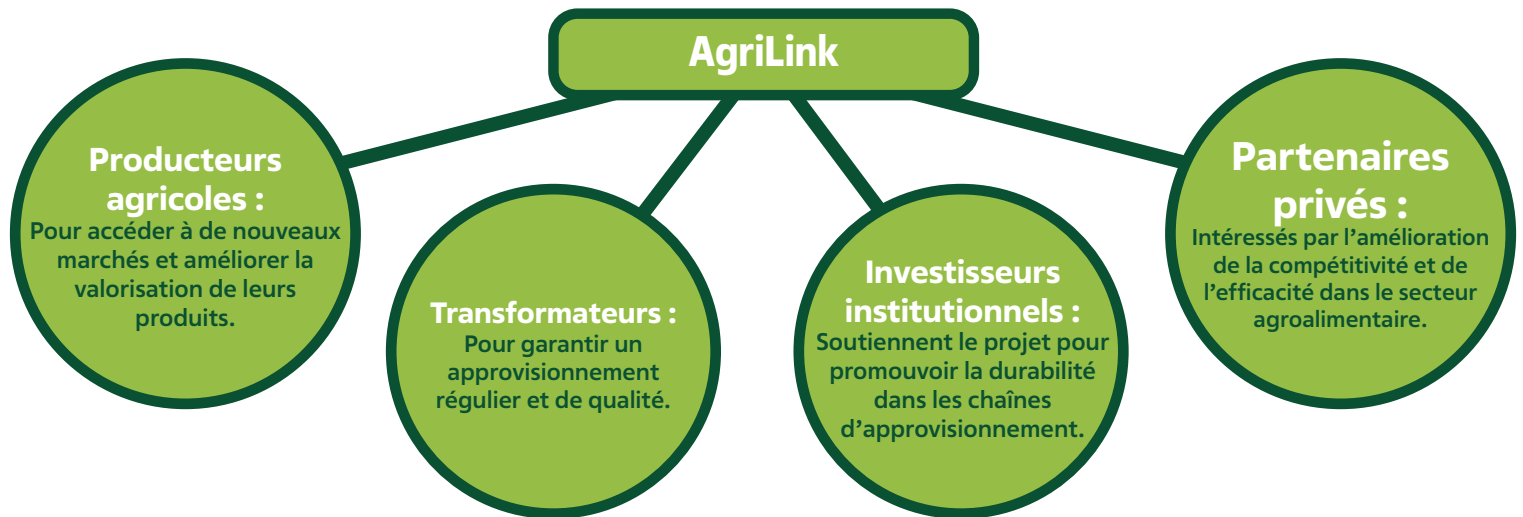
AVANTAGES OU IMPACT ATTENDU

- Optimisation de l'approvisionnement : Réduction des écarts entre l'offre et la demande, et meilleure gestion des matières premières.
- Amélioration de la compétitivité : Réduction des pertes agricoles et logistiques, permettant de diminuer les coûts pour tous les acteurs.
- Prédiction des besoins : Les données collectées permettent aux producteurs de planifier leurs cultures en fonction des besoins réels des transformateurs.
- Valorisation des produits agricoles : Facilitation de l'accès des petits producteurs à des marchés plus rémunérateurs grâce à une meilleure mise en relation.
- Réduction du gaspillage : Une meilleure synchronisation entre offre et demande limite les surplus inutiles et maximise l'utilisation des ressources.

COMPOSANTES DE LA SOLUTION

- Module de mise en relation : Permet aux acteurs de publier et rechercher des offres et des demandes.
- Système de prédiction : Analyse les données pour fournir des prévisions sur l'offre et la demande.
- Outils de gestion intégrée : Comprend la contractualisation, le suivi logistique, et la gestion des paiements.
- Interface conviviale : Une plateforme accessible sur mobile et web, adaptée aux différents niveaux d'instruction et à plusieurs langues.

QUI VA PAYER POUR CELA ?



EXEMPLES RÉUSSIS

Agri Marketplace

est une plateforme numérique qui facilite les transactions agricoles en s'appuyant sur un réseau de partenaires de services. Elle intègre des fonctionnalités telles que les paiements en ligne entre acheteurs et vendeurs, des options de contrôle de la qualité des produits, ainsi que des services logistiques couvrant l'ensemble du processus, de la production à la livraison.

[CLIQUEZ ICI](#) ➔

Food Farm Hub

Une place de marché B2B mondiale qui met en relation les acheteurs et les vendeurs dans les secteurs de l'alimentation et de l'agriculture. Elle offre une grande variété de produits, des fournisseurs vérifiés et des solutions numériques pour améliorer l'efficacité opérationnelle.

[CLIQUEZ ICI](#) ➔

Distichain

Une solution de marché B2B SaaS conçue pour rationaliser les opérations dans le secteur agricole. Elle met en relation les agriculteurs, les producteurs, les distributeurs et les fabricants sur une plateforme unique, facilitant les transactions de bout en bout grâce à des services intégrés tels que le financement, la logistique et la vérification.

[CLIQUEZ ICI](#) ➔



DÉMARCHE DE RÉALISATION DE L'IDÉE

PHASE 1:

Étude de marché :
Identifier les besoins spécifiques des producteurs et transformateurs dans la région cible.

PHASE 2:

Développement de la plateforme : Concevoir une interface adaptée aux besoins des utilisateurs, incluant des modules de mise en relation et de prédiction.

PHASE 3:

Phase pilote : Lancer un projet pilote avec un groupe restreint d'utilisateurs pour tester et affiner les fonctionnalités.

PHASE 4:

Formation et sensibilisation :
Accompagner les utilisateurs dans l'adoption de la plateforme grâce à des ateliers et des tutoriels.

PHASE 5:

Évaluation continue :
Collecter les retours d'expérience pour optimiser les performances de la solution et élargir son adoption.

COMPLEXITÉ



ÉLÉMENTS D'INVESTISSEMENT

