



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

### ExquisitMarket

Plateforme internationale pour les marchés de niches agricoles.

**IDÉE  
N°09**



TYPE DE L'IDÉE:

**Technologie digitale : Plateforme web et mobile.**

\*En lien avec d'autres fiches

### DÉFI:

Les producteurs de safran et de plantes médicinales peinent à accéder aux marchés internationaux en raison d'un manque de visibilité, de certification, de traçabilité et d'organisation structurée.

### IMPACT SUR LA CHAÎNE DE VALEUR:

**Amont** : Meilleure organisation des producteurs et mise en avant de leur savoir-faire.

**Aval** : Augmentation de l'accès à des acheteurs internationaux et amélioration des revenus grâce à des circuits commerciaux plus directs, fiables et traçables.

## SOLUTION:

### Développement d'une plateforme numérique spécialisée pour :

- Présenter les produits avec des descriptions détaillées et des profils de producteurs.
- Permettre aux acheteurs internationaux de se connecter directement aux producteurs.
- Mettre en place un système de certification et de traçabilité pour garantir la qualité.
- Gérer les commandes et les paiements en toute transparence et sécurité pour les deux parties.
- Offrir un service de contrôle qualité pour assurer des standards élevés.

## AVANTAGES OU IMPACT ATTENDU

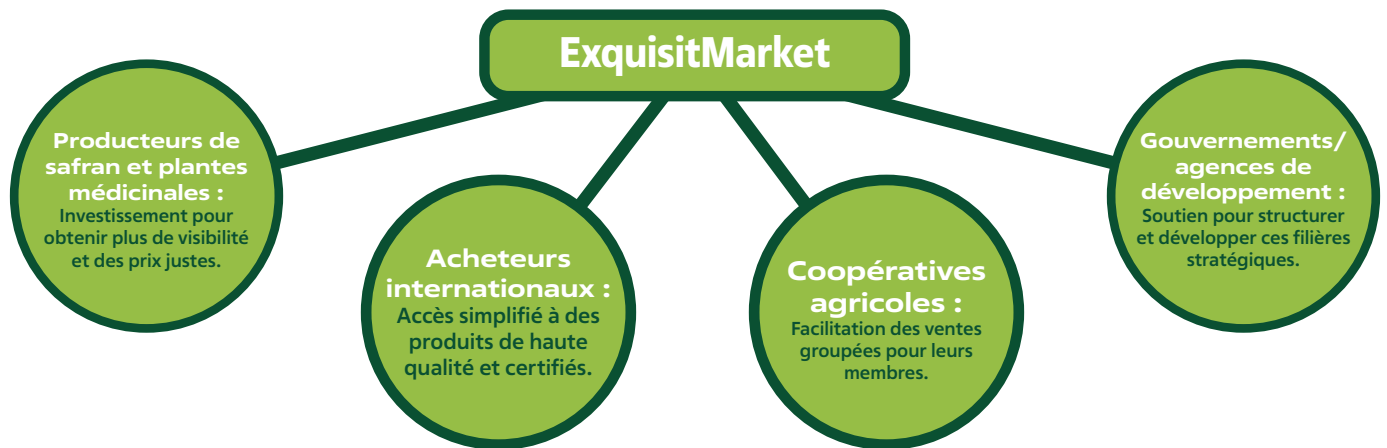
- Visibilité accrue : Plateforme internationale accessible à un large public d'acheteurs spécialisés.
- Amélioration des revenus : Accès direct à des marchés plus rémunérateurs.
- Transparence et traçabilité : Renforcement de la confiance des acheteurs.
- Organisation structurée : Mise en réseau des producteurs pour améliorer leur efficacité collective.



## COMPOSANTES DE LA SOLUTION

- Création d'un annuaire interactif des producteurs et produits.
- Module de certification et de contrôle qualité intégré.
- Interface de gestion des commandes et des paiements sécurisés.
- Outils analytiques pour suivre les tendances des marchés et les demandes des clients.
- Support client multilingue pour faciliter les échanges entre producteurs et acheteurs.

# QUI VA PAYER POUR CELA ?



## EXEMPLES RÉUSSIS

### FairWild

Initiative pour les plantes sauvages certifiées, reliant les producteurs aux marchés responsables.

[CLIQUEZ ICI](#) ➔

### Agribros

Une plateforme digitale spécialisée dans la promotion et la commercialisation des produits agricoles, connectant les exploitations aux marchés internationaux et valorisant les produits locaux.

[CLIQUEZ ICI](#) ➔



### Safran d'Occitanie

Producteur français de safran proposant des produits de haute qualité, certifiés biologiques, disponibles à la vente en ligne.

[CLIQUEZ ICI](#) ➔

## DÉMARCHE DE RÉALISATION DE L'IDÉE

### PHASE 1:

**Recherche des besoins :**  
Étude des attentes des producteurs et acheteurs.

### PHASE 2:

**Développement technologique :**  
Conception de la plateforme avec ses fonctionnalités.

### PHASE 3:

**Lancement pilote :**  
Test avec des groupes de producteurs et acheteurs ciblés.

### PHASE 4:

**Déploiement complet :**  
Promotion internationale et ajout de services complémentaires.

### COMPLEXITÉ



### ÉLÉMENTS D'INVESTISSEMENT



Voici des idées qui vous intéresserai en lien avec la vôtre – Scanner le code QR

Combiné avec

27