

ADALIDDA — Service de marketing stratégique pour l'agroalimentaire, les engrais, les matières premières et les minerais

Nous connectons les producteurs aux acheteurs internationaux | Nous développons des programmes d'exportation à grands volumes | Nous construisons des partenariats commerciaux durables.

Transformez votre capacité de production en opportunités commerciales à l'échelle mondiale

Vous êtes un fabricant de produits agroalimentaires, un transformateur agricole, un producteur d'engrais, un fournisseur de matières premières, une société minière ou un exportateur de minerais et vous souhaitez développer votre activité à l'international ?

Adalidda aide les producteurs et les fournisseurs à développer leurs opportunités de vente à l'international grâce au marketing stratégique, à l'acquisition de clients, au développement commercial et aux partenariats d'affaires internationaux. Notre priorité porte sur les programmes d'exportation en vrac visant des volumes de 15 000 tonnes métriques par mois ou plus, lorsque les conditions commerciales et opérationnelles le permettent.

Sur les marchés internationaux des matières premières, la capacité de production ne suffit pas à elle seule. Les producteurs doivent accéder aux bons acheteurs, satisfaire aux spécifications techniques, établir des conditions commerciales compétitives, coordonner la logistique d'exportation et démontrer leur capacité à honorer leurs engagements contractuels.

Adalidda ambitionne de combler l'écart entre la production et la demande mondiale en aidant les entreprises à identifier les marchés pertinents, à entrer en contact avec des acheteurs potentiels et à développer des processus commerciaux structurés dans les secteurs des matières premières agricoles, des produits agroalimentaires transformés, des engrais, des minerais et des matières premières industrielles.

Notre approche associe le développement des ventes B2B internationales, le marketing stratégique, la communication multilingue et des outils commerciaux intégrant l'intelligence artificielle afin d'accompagner les producteurs dans leur développement international durable.

1. Notre priorité commerciale : les programmes d'exportation à grands volumes

Nous privilégions les opportunités permettant de faire correspondre des capacités importantes de production ou d'approvisionnement à une demande internationale crédible.

Notre objectif est de développer des programmes d'exportation en vrac de **15 000 tonnes métriques par mois et par produit**, sous réserve de la disponibilité vérifiée, des caractéristiques du produit, des exigences des acheteurs, des contraintes logistiques et de la faisabilité commerciale.

Nous cherchons à développer des opportunités commerciales avec :

- Les négociants internationaux en matières premières et les importateurs.
- Les fabricants de produits alimentaires et de boissons.
- Les transformateurs agricoles et les utilisateurs industriels finaux.
- Les importateurs, distributeurs et formulateurs d'engrais.
- Les raffineries d'huiles végétales et les clients industriels.
- Les sociétés minières et les négociants en minerais.
- Les sidérurgistes, les fabricants d'engrais et les autres consommateurs industriels.
- Les grossistes à grands volumes et les réseaux de distribution régionaux.

Notre objectif est d'aider les fournisseurs à obtenir des commandes récurrentes, à établir des calendriers d'expédition réguliers et à construire des relations d'approvisionnement à long terme, plutôt que de dépendre exclusivement de transactions ponctuelles sur le marché au comptant (*spot*).

Tous les produits ne se prêtent pas aux mêmes volumes d'expédition. Les concentrés spécialisés, les minerais à forte valeur ajoutée et les produits nécessitant une manutention particulière peuvent répondre à des pratiques commerciales différentes. Nous évaluons chaque opportunité individuellement tout en conservant notre priorité : développer des programmes d'exportation importants et évolutifs.

2. Produits agroalimentaires et matières premières agricoles

Adalidda accompagne le développement des marchés internationaux pour les producteurs agricoles, les fournisseurs de matières premières, les fabricants de produits alimentaires et les transformateurs agro-industriels.

Matières premières agricoles

Les catégories de produits ciblées comprennent notamment :

- Le soja, le maïs, le sorgho et les autres céréales.
- Les graines de sésame, les graines de tournesol et les autres graines oléagineuses.
- Les grains de café, notamment Robusta et Arabica.
- Les fèves de cacao et les autres matières premières issues du cacao.
- Les arachides, les noix de cajou et les autres produits agricoles disponibles à des fins commerciales.
- Le manioc et les autres matières premières agricoles destinées à l'industrie.

Produits agroalimentaires transformés

Nous recherchons également des opportunités commerciales pour :

- L'huile de soja brute et raffinée.
- L'huile de tournesol brute et raffinée.
- L'huile de palme et les autres huiles végétales.
- L'amidon de manioc et la farine de manioc.
- La poudre de cacao, le beurre de cacao et les ingrédients à base de cacao.
- Le café soluble et les extraits de café.
- Les tourteaux oléagineux et les coproduits de la transformation agricole.
- Les autres ingrédients agricoles destinés à l'alimentation humaine ou aux applications industrielles.

Nos services visent à identifier les importateurs, les fabricants de produits alimentaires, les utilisateurs industriels, les distributeurs et les négociants en matières premières dont les

besoins d'achat correspondent aux spécifications des produits et aux volumes disponibles chez les fournisseurs.

3. Engrais et intrants agricoles

Adalidda cherche également à développer des opportunités de vente à l'international pour les fabricants d'engrais, les distributeurs d'engrais, les fournisseurs d'intrants agricoles et les exportateurs d'engrais en vrac.

Les engrais jouent un rôle essentiel dans la productivité agricole et la production alimentaire. Les importateurs, les formulateurs d'engrais, les distributeurs, les coopératives et les grandes exploitations agricoles ont besoin de fournisseurs fiables, capables de respecter les spécifications des produits, les calendriers de livraison et les exigences commerciales.

Notre priorité est de développer des relations qualifiées avec les acheteurs et des opportunités d'approvisionnement en vrac pour les fabricants et fournisseurs d'engrais établis.

Engrais azotés

- **Urée N46**, contenant environ 46 % d'azote.
- Sulfate d'ammonium.
- Nitrate d'ammonium, sous réserve de la réglementation applicable et des autorisations requises sur les marchés concernés.
- Autres engrais azotés disponibles dans le commerce.

Engrais phosphatés

- Phosphate monoammonique (MAP).
- Phosphate diammonique (DAP).
- Superphosphate simple (SSP).
- Superphosphate triple (TSP).

Engrais potassiques

- Chlorure de potassium (MOP).
- Sulfate de potassium (SOP).
- Autres engrais potassiques disponibles dans le commerce.

Engrais composés et engrais spécialisés

- Engrais composés NPK selon différentes formulations.
- Mélanges NPK adaptés aux besoins des cultures et des sols.
- Engrais hydrosolubles.
- Engrais sélectionnés à base de micronutriments et autres produits nutritifs destinés à l'agriculture.

La disponibilité des produits, leur admissibilité à l'importation, leur enregistrement et les exigences applicables en matière de manutention doivent être vérifiés pour chaque pays d'origine et de destination.

Urée N46 : une catégorie prioritaire pour l'approvisionnement en vrac

Adalidda souhaite développer des opportunités commerciales mettant en relation des fournisseurs qualifiés d'urée N46 avec des importateurs internationaux d'engrais, des distributeurs d'intrants agricoles, des formulateurs d'engrais et d'autres acheteurs en vrac éligibles.

Nos activités de développement commercial peuvent notamment comprendre :

- L'identification et la prise de contact avec des acheteurs internationaux qualifiés d'engrais.
- Le développement de relations commerciales sur des marchés agricoles ciblés.
- La coordination des spécifications des fournisseurs et des exigences des acheteurs.
- L'accompagnement des discussions concernant les volumes, les prix, le conditionnement et les calendriers d'expédition.
- La facilitation des échanges commerciaux relatifs aux conditions de livraison, aux inspections et aux garanties de paiement.
- Le développement d'opportunités pour des programmes d'approvisionnement récurrents.

Programmes d'exportation d'engrais en vrac

Notre objectif est de développer des programmes d'approvisionnement en engrais de **15 000 tonnes métriques par mois ou plus**, lorsque les capacités des fournisseurs, la demande des acheteurs, la logistique et les conditions commerciales permettent d'atteindre ces volumes.

Selon le produit et la transaction, les expéditions peuvent être organisées en vrac ou en sacs, notamment en conditionnements de 50 kg lorsque cela est approprié.

Les marchés potentiels seront évalués en fonction de la demande agricole, des réglementations à l'importation, des infrastructures portuaires, des cycles saisonniers d'achat, de la compétitivité des fournisseurs et des exigences des acheteurs qualifiés.

Qualification des fournisseurs d'engrais

Les fournisseurs intéressés doivent être en mesure de communiquer les informations suivantes :

- Nom du produit, grade et composition nutritive.
- Pays et site d'origine.
- Capacité mensuelle de production ou d'approvisionnement vérifiée.
- Volumes disponibles à l'exportation et fréquence des expéditions.
- Certificat d'analyse (COA) et documents de qualité pertinents.
- Options de conditionnement et capacité de chargement.
- Prix indicatifs et Incoterms privilégiés.
- Ports disponibles et modalités d'expédition.
- Enregistrements des produits, licences d'exportation et documents réglementaires pertinents.

Adalidda ambitionne d'aider les fournisseurs d'engrais qualifiés à développer des circuits de vente internationaux durables et des relations d'approvisionnement récurrentes à grands volumes.

4. Minerais et matières premières industrielles

Adalidda souhaite également accompagner les sociétés minières, les producteurs de minerais et les fournisseurs de matières premières industrielles dans la recherche d'opportunités commerciales internationales.

Les acheteurs industriels ont besoin d'un approvisionnement fiable, d'une qualité constante, d'une origine vérifiée et de conditions commerciales transparentes. Notre objectif est de mettre en relation des fournisseurs qualifiés avec des acheteurs dont les exigences techniques et commerciales correspondent à leurs capacités.

Selon la disponibilité des fournisseurs, le pays d'origine, les spécifications des produits et la demande du marché, les catégories ciblées peuvent comprendre :

- **Minerai de manganèse** : destiné aux ferroalliages et aux applications liées à la sidérurgie.
- **Minerai de fer** : destiné à la sidérurgie et aux industries métallurgiques.
- **Bauxite** : destinée à la production d'alumine et d'aluminium.
- **Minerais et concentrés de cuivre** : destinés au traitement métallurgique et au raffinage.
- **Roche phosphatée** : destinée à la fabrication d'engrais et de produits chimiques.
- **Calcaire** : destiné au ciment, à la construction et aux applications industrielles.
- **Gypse** : destiné au ciment, au plâtre et aux matériaux de construction.
- **Soufre** : destiné aux applications chimiques et industrielles.
- Autres minerais, concentrés et matières premières industrielles pouvant faire l'objet d'échanges commerciaux autorisés.

Ces catégories représentent des domaines potentiels de développement commercial. Elles ne constituent ni une déclaration de stocks actuellement disponibles, ni une revendication de propriété de mines, ni la confirmation de contrats d'approvisionnement existants.

Développement d'opportunités d'exportation de minerais en vrac

Pour chaque projet minier ou d'approvisionnement en minerais, nous cherchons à établir une base commerciale claire couvrant :

1. Le grade du produit, sa composition chimique et les limites d'impuretés.
2. La capacité de production vérifiée et les volumes mensuels disponibles.
3. Le pays d'origine et la localisation de la mine ou de l'usine de traitement.
4. Les analyses de laboratoire et les exigences en matière d'inspection indépendante.
5. Le conditionnement, la manutention en vrac, l'accès portuaire et la logistique d'expédition.
6. Les exigences des acheteurs qualifiés et les réglementations des marchés de destination.
7. Les prix, les Incoterms, les garanties de paiement et les responsabilités contractuelles.

Notre objectif est de développer des **programmes d'approvisionnement en minerais en vrac de 15 000 tonnes métriques par mois ou plus, lorsque le produit, les infrastructures de transport et la demande des acheteurs permettent d'atteindre cette échelle.**

Pour les produits commercialisés en lots spécialisés de moindre volume, nous pouvons évaluer si une structure d'approvisionnement différente présente une opportunité commerciale crédible.

5. Acquisition d'acheteurs internationaux et développement des ventes

L'acquisition d'acheteurs internationaux ne consiste pas simplement à envoyer des catalogues de produits à une longue liste d'entreprises. Elle nécessite une prospection ciblée, une qualification commerciale rigoureuse et un suivi méthodique.

Les services d'Adalidda peuvent comprendre :

Identification des acheteurs : recherche d'importateurs, de consommateurs industriels, de négociants en matières premières, de transformateurs, de fabricants, de distributeurs d'engrais et d'autres acheteurs pertinents.

Qualification des acheteurs : évaluation des exigences relatives aux produits, des volumes recherchés, des marchés de destination, des procédures d'achat et de la pertinence commerciale.

Prospection internationale : préparation de communications ciblées, de présentations de produits et de mises en relation commerciales.

Développement du portefeuille commercial : organisation des prospects, suivi des demandes, coordination des relances et suivi de l'avancement des opportunités.

Accompagnement des négociations : facilitation des discussions sur les spécifications, les prix, les volumes, les calendriers d'expédition, les modalités de paiement et les conditions de livraison.

Développement des comptes clients : accompagnement des commandes répétées et des relations à plus long terme lorsque les premières transactions établissent une base commerciale solide.

Le périmètre des missions et toute autorisation de représentation d'un fournisseur sont définis dans un contrat de prestation écrit. Les mises en relation avec des acheteurs et les activités commerciales ne constituent pas une garantie de conclusion de contrats.

6. Marketing international et expansion des marchés

Les producteurs disposent souvent des capacités opérationnelles nécessaires pour approvisionner les marchés internationaux, mais ne possèdent pas toujours les ressources commerciales permettant de développer ces marchés de manière régulière.

Adalidda aide les entreprises à renforcer leur positionnement sur les marchés internationaux grâce à des services tels que :

- La sélection des marchés cibles et la planification de l'entrée sur les marchés.
- La segmentation des acheteurs et la recherche de prospects.
- L'analyse de la concurrence et du positionnement commercial.
- La création de catalogues internationaux de produits et de présentations institutionnelles.
- La rédaction de contenus pour les sites Internet orientés export et le marketing numérique.
- La prospection B2B sur LinkedIn et le développement de réseaux professionnels.
- La création de supports commerciaux multilingues et la communication internationale.
- Le développement de réseaux de distribution régionaux et de partenariats stratégiques.
- Le reporting commercial et la gestion de la relation client.

Nous pouvons explorer des opportunités en Afrique, en Europe, en Asie, au Moyen-Orient et sur d'autres marchés, sous réserve de l'admissibilité des produits, des réglementations applicables, des contraintes logistiques et de la viabilité commerciale.

Notre objectif est de privilégier les marchés sur lesquels un fournisseur peut présenter une combinaison crédible de qualité des produits, de prix, de volumes, de fiabilité et de capacité de livraison.

7. Développement commercial assisté par l'intelligence artificielle

Adalidda associe le développement des affaires à l'international à une approche numérique de la gestion des informations commerciales et des processus de vente.

Selon la mission convenue et les systèmes disponibles, les outils intégrant l'intelligence artificielle peuvent contribuer à :

- La communication commerciale multilingue.
- La gestion des clients et des prospects.
- Le suivi du portefeuille commercial et des relances.
- La gestion des informations relatives aux fournisseurs et aux produits.
- La gestion des flux de documents commerciaux.
- Le suivi de la préparation à l'exportation et de la conformité réglementaire.
- La coordination des demandes des acheteurs et des réponses des fournisseurs.
- Le suivi et le reporting des activités commerciales.

Ces outils visent à améliorer l'efficacité et la coordination. Ils ne remplacent ni l'inspection des produits, ni les autorisations réglementaires, ni la conformité juridique, ni les vérifications indépendantes préalables, ni la vérification de l'identité et de la fiabilité des contreparties.

8. Modèles flexibles de partenariat commercial

Adalidda propose un cadre flexible permettant de définir des missions de développement des ventes et de marketing international adaptées aux objectifs de chaque fournisseur.

Projets d'entrée sur un marché : missions définies portant sur un produit, un pays ou un segment d'acheteurs particulier.

Campagnes d'acquisition d'acheteurs : prospection ciblée et qualification de prospects pour des produits et marchés d'exportation sélectionnés.

Forfaits mensuels de vente et de marketing : accompagnement continu en marketing international, développement de prospects et suivi commercial.

Représentation commerciale rémunérée à la commission : rémunération liée aux transactions, conformément à un accord écrit définissant la base de calcul de la commission, les conditions de paiement et les responsabilités des parties.

Partenariats hybrides : combinaison de frais de prestation fixes et d'une rémunération transactionnelle convenue.

Développement stratégique des exportations : accompagnement à plus long terme pour le positionnement international, la structuration des systèmes de vente et le développement de relations d'approvisionnement récurrentes.

Chaque mission doit définir clairement les livrables, les modalités de reporting, les objectifs commerciaux, les honoraires, les frais, les territoires, les éventuelles exclusivités et les responsabilités contractuelles avant le démarrage des activités.

9. Qualification des fournisseurs : les informations dont nous avons besoin

Pour évaluer une éventuelle collaboration, les fournisseurs doivent communiquer les éléments suivants :

- Profil de l'entreprise et pays d'immatriculation.
- Produits disponibles à l'exportation.
- Capacité de production vérifiée et volumes mensuels disponibles.
- Volumes d'exportation visés et fréquence des expéditions.
- Spécifications des produits, normes de qualité et certifications.
- Pays d'origine et localisation du site de production ou de la mine.
- Prix indicatifs et Incoterms privilégiés.
- Ports disponibles, infrastructures de transport et modalités logistiques.

- Marchés d'exportation existants et références commerciales, le cas échéant.
- Licences d'exportation, autorisations réglementaires et documents justificatifs pertinents.

Pour les minerais, ces informations peuvent comprendre la composition chimique, le grade, les niveaux d'impuretés, la teneur en humidité, les rapports d'analyse indépendants ainsi que les preuves d'approvisionnement licite et d'autorisation commerciale.

Pour les engrais, elles peuvent comprendre la composition nutritive, le grade, le certificat d'analyse, l'enregistrement du produit et les documents pertinents à l'exportation et à l'importation.

Pour les produits agroalimentaires, elles peuvent comprendre les certifications de sécurité sanitaire des aliments, les analyses de laboratoire, les informations de traçabilité et les documents exigés par le marché d'importation visé.

La capacité des fournisseurs, les spécifications des produits, leur origine et la documentation doivent faire l'objet de vérifications appropriées avant qu'une offre d'approvisionnement puisse être présentée comme confirmée aux acheteurs potentiels.

10. Notre approche du commerce international durable

Adalidda estime que la réussite du commerce international repose avant tout sur l'adéquation entre des capacités d'approvisionnement réelles et une demande crédible des acheteurs.

Notre approche privilégie :

- Des opportunités commerciales fondées sur des informations fournisseurs vérifiables.
- Une prospection pertinente et une qualification structurée des acheteurs.
- Des engagements de volumes et des calendriers d'expédition réalistes.
- Une communication commerciale transparente et des accords écrits.
- Une diligence raisonnable appropriée concernant les contreparties, l'origine des produits et les transactions.
- Le développement de relations clients à long terme et de commandes récurrentes.
- L'utilisation pratique d'outils numériques pour améliorer l'exécution commerciale.

Nous ne promettons ni commandes garanties, ni acheteurs confirmés, ni revenus prédéterminés. Nous travaillons à développer des opportunités commerciales crédibles et à aider les fournisseurs à progresser de l'exploration des marchés vers des discussions qualifiées puis, lorsque les parties parviennent à un accord, vers des transactions effectivement réalisées.

Nos références et notre approche intégrée du développement commercial

Deko Group au Nigeria, Solina Group en Côte d'Ivoire, Solina Industries en Ouganda, DGE Group au Vietnam et Cultivex en Amérique du Sud nous font confiance pour accompagner leur développement commercial et renforcer leur présence sur les marchés internationaux.

Nous leur proposons des solutions clés en main intégrant les principaux leviers de croissance commerciale, notamment la stratégie de marque et le branding international, le marketing stratégique, le positionnement sur les marchés cibles et le développement des ventes à l'échelle mondiale pour les produits agricoles, les produits agroalimentaires et les ressources naturelles.

Notre ambition est de valoriser leur savoir-faire, de renforcer leur image de marque, d'accroître leur visibilité internationale, d'améliorer leur compétitivité et de créer de nouvelles opportunités commerciales durables sur les marchés mondiaux.

11. Devenez partenaire d'Adalidda pour développer vos marchés internationaux

Vous êtes un fabricant de produits agroalimentaires, un producteur de matières premières agricoles, un transformateur alimentaire, une raffinerie d'huiles végétales, un fabricant d'engrais, une société minière ou un fournisseur de minerais disposant d'une capacité de production importante ?

Vous recherchez un accès à des importateurs internationaux, des acheteurs industriels, des négociants en matières premières, des distributeurs d'engrais et des partenaires de distribution régionaux ?

Adalidda invite les producteurs et fournisseurs qualifiés à discuter de partenariats sur mesure en matière de ventes et de marketing international.

Notre priorité porte sur les **programmes d'exportation en vrac visant un minimum de 15 000 tonnes métriques par mois et par produit, lorsque les conditions commerciales et opérationnelles le permettent.**

Pour commencer, indiquez-nous :

- Quels produits votre entreprise peut-elle fournir ?
- Où se trouvent vos sites de production ou vos mines ?
- Quels volumes pouvez-vous livrer de manière fiable chaque mois ?
- Quelles spécifications, certifications et pièces justificatives à l'exportation sont disponibles ?
- Quels marchés internationaux souhaitez-vous développer ?

Nous examinerons ces informations afin d'évaluer s'il existe une base appropriée pour une collaboration commerciale.

Adalidda

Ventes internationales et marketing stratégique | Produits agroalimentaires et matières premières agricoles | Urée N46 et engrais | Minerais et matières premières industrielles | Acquisition d'acheteurs internationaux

Votre capacité de production. Notre développement commercial international. Un objectif commun : des ventes internationales durables.

Toutes les opportunités commerciales sont soumises à la qualification des fournisseurs, à la vérification des produits, à la diligence raisonnable concernant les acheteurs, au respect des lois applicables, à la faisabilité logistique et à des conditions contractuelles convenues d'un commun accord.

Pour plus d'informations, veuillez contacter :

Adalidda

M. Kosona Chriv

Directeur Commercial et Marketing

 sales@adalidda.com |  WhatsApp : +855 69 247 974

Site Internet : <https://adalidda.com/fr>

Notre chaîne WhatsApp :

<https://whatsapp.com/channel/0029Va9I6d0Dp2Q2rJZ8Kk0x>

LinkedIn :

<https://www.linkedin.com/in/kosona>

TikTok

<https://www.tiktok.com/@kosonachriv>

Groupe LinkedIn — Five Pillars AgriAI :

<https://www.linkedin.com/groups/37080204/>

Document PDF — FIVE PILLARS AgriAI :

<https://elk.adalidda.com/2026/08/Five-Pillars-AgriAI-V4-FR.pdf>