

L'Agrofourniture de Demain : Pivoter vers les Biosolutions, l'AgTech et les Services

Lien : https://afrique-formation.com/formation/lagrofourniture-de-demain-pivoter-vers-les-biosolutions-lagtech-et-les-services

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
AA18

CATÉGORIE
Agriculture Intelligente et Agriecologie

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Analyser les impacts du Green Deal sur le marché des intrants et équipements agricoles
- Concevoir une offre de produits et services intégrant les Biosolutions et l'AgTech
- Transformer le modèle de revenus vers la vente de services et d'usage (économie de la fonctionnalité)
- Argumenter la valeur ajoutée des solutions durables (ROI économique et environnemental)
- Intégrer l'économie circulaire et la gestion des déchets dans l'offre commerciale
- Piloter l'innovation produit en co-construction avec les utilisateurs finaux
- Déployer une stratégie de marketing et de communication responsable
- Accompagner les équipes dans l'adoption des nouveaux outils numériques et agronomiques
- Assurer la conformité réglementaire et anticiper les évolutions du marché

POUR QUI ?

- Directeurs Généraux et Directeurs de Stratégie d'entreprises d'agrofourniture
- Directeurs Commerciaux et Marketing (Semences, Phyto, Engrais, Machinisme)
- Responsables R&D et Innovation
- Chefs de Marché et Chefs de Produits
- Responsables Affaires Réglementaires et RSE
- Dirigeants de négoces agricoles et coopératives d'approvisionnement

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Le paysage en mutation de l'Agrofourniture

- Analyse des méga-tendances : changement climatique, pression réglementaire, attentes sociétales
- Consolidation du secteur : fusions, acquisitions et nouveaux entrants (AgTech)
- Impact du "Green Deal" européen et de la stratégie "Farm to Fork" sur les modèles d'affaires

2 / Le virage des Biosolutions : Biocontrôle et Biostimulants

- Comprendre la différence entre PPP conventionnels et produits de biocontrôle
- Intégrer les biostimulants dans les itinéraires techniques pour la résilience climatique
- Adapter le discours commercial : vendre une efficacité préventive et non curative

3 / Fertilisation Durable et Décarbonation

- L'enjeu de l'empreinte carbone des engrais azotés (Fabrication et N2O au champ)
- Développement des inhibiteurs de nitrification et des engrais verts
- Vendre des plans de fumure optimisés grâce aux outils de pilotage (OAD)

4 / Semences et Sélection variétale adaptée

- Sélection pour la tolérance aux stress abiotiques (sécheresse) et biotiques (maladies)
- Promotion des mélanges variétaux et des espèces de diversification (légumineuses)
- Enrobage de semences et technologies de précision

Afrique Formation

5 / Machinisme Agricole 4.0 et Robotique

- L'équipement comme vecteur de données : télémétrie, capteurs embarqués
- La robotique de désherbage comme alternative à la chimie
- Vendre la connectivité et l'interopérabilité (ISOBUS) plutôt que la puissance

6 / Agriculture de Précision et AgTech

- Valoriser la modulation de dose (VRA) pour optimiser les intrants
- Intégrer les services de cartographie (satellites, drones) dans l'offre globale
- Transformer la "Big Data" en conseil agronomique personnalisé

7 / Nouveaux Modèles Économiques : De la Vente de Produit à la Vente d'Usage

- Le concept d'économie de la fonctionnalité en agriculture
- Vendre un résultat (ex: "Hectare propre") plutôt qu'un produit (Herbicide)
- Modèles d'abonnement et de leasing pour les équipements technologiques

8 / Gestion responsable des déchets (ADIVALOR)

- Organisation de la collecte des emballages vides (EVPP) et plastiques usagés (EVP)
- Valorisation de l'engagement dans l'économie circulaire comme argument commercial
- Éco-conception des emballages : réduction du plastique et vrac

9 / RSE et Ancrage territorial

- Construire une politique RSE crédible pour une entreprise d'agrofourniture
- Participer au développement des filières locales et durables (HVE, Bio)
- Communiquer sur l'impact positif et la contribution à la souveraineté alimentaire

10 / Relation Client et Digitalisation

- Utilisation du CRM et des outils digitaux pour personnaliser la relation
- Hybridation des canaux de vente : e-commerce B2B et conseil terrain

Afrique Formation

- Fidéliser par le service et l'accompagnement technique

11 / Management de l'Innovation

- Processus de co-construction avec les agriculteurs (Living Labs, Fermes pilotes)
- Veille technologique et partenariats avec les start-ups AgTech
- Financement de l'innovation durable

12 / Réglementation et Conformité (Compliance)

- Maîtrise des AMM (Autorisation de Mise sur le Marché) et zonages (ZNT)
- Respect des certifications d'entreprise (Agrément phyto, Certiphyto)
- Anticipation des interdictions de molécules actives

13 / Marketing de l'Offre Durable

- Construire une proposition de valeur axée sur la performance globale (économique + environnementale)
- Éviter le greenwashing : preuves agronomiques et indicateurs d'impact
- Segmentation de l'offre pour répondre à la diversité des agricultures (Bio, Conservation, Conventionnelle)

14 / Pilotage de la transformation

- Conduire le changement auprès des équipes commerciales et techniques
- Adapter les compétences et recruter de nouveaux profils (Data scientists, agronomes)
- Définir une feuille de route stratégique à 5 ans

Afrique Formation

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

23 Nov. au 04 Déc. 2026	Présentiel - Casablanca
12 au 25 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 19 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 14 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
28 Juin au 09 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Afrique Formation — Tous droits réservés