



## 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-l-agtech-et-les-services>

**DURÉE**  
**10 jours (70h)**

**RÉFÉRENCE**  
**AA18**

**CATÉGORIE**  
**Agriculture Intelligente  
et Agricolologie**

### 🎯 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'agrofourriture
- ✓ 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 négoce agricoles et coopératives d'approvisionnement

Afrique 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 N<sub>2</sub>O 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

## 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

- 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, Conventiionnelle)


## 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


## 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

 27 Juil. au 07 Août 2026

 Présentiel -

 28 Sep. au 09 Oct. 2026

 Présentiel -

 23 Nov. au 04 Déc. 2026

 Présentiel -

 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](mailto:contact@afrique-formation.com)

 **Web** : <https://www.afrique-formation.com>