AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Chef de Projet Agro : Maîtriser le Marketing, l'Innovation et la Négo GMS

Lien : https://afrique-formation.com/formation/chef-de-projet-agro-maitriser-le-marketing-linnovation-et-la-nego-gms

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
AA118

CATÉGORIE
Cycles Spécialises en Agriculture

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Analyser le marché agroalimentaire et identifier les opportunités de croissance
- Traduire une idée marketing en cahier des charges industriel réalisable
- Piloter un projet de développement produit en coordonnant les services internes
- Concevoir un packaging attractif et conforme à la réglementation INCO
- Construire un Mix Marketing cohérent et rentable (Prix, Produit, Place, Promo)
- Préparer et mener une négociation de référencement avec les centrales d'achat
- Élaborer des prévisions de ventes fiables pour sécuriser la production
- Analyser la performance financière (P&L) et commerciale d'un lancement
- Gérer le cycle de vie du produit et animer son plan promotionnel

POUR QUI ?

- Chefs de produits et Chefs de marque junior/senior en IAA
- Commerciaux terrain (Chefs de secteur) évoluant vers le marketing ou le Key Account
- Ingénieurs Agroalimentaires souhaitant acquérir une double compétence business
- Responsables Marketing dans des PME agroalimentaires
- Chefs de projet innovation ou R&D
- Catégory Managers en distribution ou chez l'industriel

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Analyse des tendances et Veille concurrentielle

- Décrypter les attentes consommateurs : Bio, Local, Végétal, Clean Label, Nutri-Score
- Utiliser les panels distributeurs (Nielsen, IRI) pour identifier les segments porteurs
- Benchmarking : analyser l'offre concurrente (Prix, Promesse, Packaging)

2 / Définition du Concept Produit et Cahier des charges

- Rédaction du Brief Marketing : cible, positionnement, USP (Unique Selling Proposition)
- Traduction en Brief R&D : contraintes organoleptiques, nutritionnelles et industrielles
- Fixation des objectifs de coût de revient (Target Costing)

3 / Pilotage du projet en mode transverse (Chef d'orchestre)

- Animation de l'équipe projet (R&D, Qualité, Achats, Production, Supply)
- Gestion du planning (Retroplanning) et des jalons décisionnels (Go/No Go)
- Arbitrages techniques vs marketing (ex: goût vs coût)

4 / Packaging et Design : Le vendeur silencieux

- Création de l'identité visuelle avec les agences de design
- Choix des matériaux d'emballage (Eco-conception, Recyclabilité)
- Validation des mentions légales (INCO) et allégations nutritionnelles

Afrique Formation

5 / Construction du Mix Marketing (4P)

- Politique Produit : gamme, recettes, formats
- Politique Prix : positionnement tarifaire, élasticité prix, calcul de la marge
- Politique Distribution : choix des canaux (Hyper, Super, Proxi, Drive, RHD)

6 / Stratégie de Lancement et Plan d'activation

- Définition des leviers promotionnels (BRI, RI, Lots)
- Plan média et digital : réseaux sociaux, influenceurs food
- Outils d'aide à la vente pour la force de vente terrain (Argumentaires, PLV)

7 / Préparation de la commercialisation : Le référencement

- Comprendre l'organisation de la Grande Distribution (Centrales d'achat, Sca)
- Préparation des fiches produits et des échantillons
- Argumenter le potentiel de rotation du produit (Vitesse de vente)

8 / La Négociation en GMS (Grande et Moyenne Surface)

- Construction du plan d'affaires avec l'enseigne
- Négociation des contreparties : référencement, assortiment, merchandising, prospectus
- Gestion des accords annuels et des budgets NIP (Nouveaux Instruments Promotionnels)

9 / Spécificités du circuit RHD (Restauration Hors Domicile)

- Adapter l'offre aux besoins des chefs (Produits services, formats gastro)
- Comprendre le circuit distributeurs RHD (Metro, Pomona, Transgourmet)
- Négocier avec les chaînes de restauration et la restauration collective

10 / Pilotage financier du produit (P&L)

- Construction du Compte de Résultat prévisionnel du produit
- Suivi de la rentabilité : Marge brute, Marge nette, ROI des actions promo

Afrique Formation

- Analyse des écarts et actions correctives

11 / Supply Chain et Prévisions des ventes

- Élaboration des prévisions de lancement avec la Supply Chain
- Gestion des stocks de démarrage et du taux de service
- Anticipation des ruptures et gestion de la DLC (Date Limite de Consommation)

12 / Suivi de la performance post-lancement

- Analyse des sorties caisses (Sell-out) et de la détention numérique (DN)
- Bilan des premières remontées consommateurs et clients
- Ajustement du plan d'action commercial (Réassort, Merchandising)

13 / Gestion du cycle de vie du produit

- Animation de la gamme : rénovation, extension, éditions limitées
- Gestion de la fin de vie : arrêt de commercialisation, déstockage
- Gestion de crise : procédure de rappel/retrait produit

14 / Innovation et Amélioration continue

- Retours d'expérience (REX) sur le projet
- Veille technologique et réglementaire (Loi EGalim, Loi AGEC)
- Alimenter le pipeline d'innovation pour les futurs lancements

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

08 au 19 Fév. 2027	Présentiel - Casablanca
05 au 16 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
31 Mai au 11 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
26 Juil. au 06 Août 2027	Présentiel - Casablanca
20 Sep. au 01 Oct. 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