

CIHEAM – Institut Agronomique Méditerranéen de Bari

Titre du cours: Commercialisation des produits agroalimentaires biologiques

Instructeur: Roberta Callieris

Typologie: En ligne

Langue : Français

Bénéficiaires : 15 Candidats des Pays du Maghreb (Algérie, Maroc, Tunisie)

Durée: 11 semaines (19 Avril - 04 juillet 2010)

Introduction

Les produits biologiques font encore l'objet d'un intérêt particulier au point de vue de l'achat par les consommateurs. En outre, la consommation des produits bio montre des taux de croissance plus élevés par rapport aux produits conventionnels, bien que ces tendances soient influencées par des caractéristiques d'ordre géographique et social. Il reste quand même évident que la commercialisation des produits bio peut jouer un rôle important pour améliorer les performances de ces produits sur les marchés car elle représente une opportunité pour renforcer la position des producteurs biologiques. Le cours a pour objectif d'offrir un vaste répertoire d'applications des concepts et des instruments de marketing dans le secteur des produits bio, en vue de faciliter la compréhension des opportunités reliées à l'application d'une approche de marketing et des résultats les plus importants liés à l'exécution de la recherche de marketing pour l'analyse de l'évolution des consommations de produits bio.

Objectifs et conditions requises aux candidats

Le cours vise à former des professionnels dans le domaine de la Commercialisation des produits alimentaires bio. Les candidats doivent posséder des compétences de base techniques (sciences sociales et/ou génie rural) et généralistes (très bonne connaissance de la langue française, compétences informatiques de base et de la solution des problèmes «problem-solving»).

En outre, ils doivent avoir des capacités communicatives excellentes, notamment la capacité de comprendre, motiver, communiquer et travailler avec d'autres personnes. Ils doivent également posséder des capacités d'organisation solides et une bonne motivation d'auto apprentissage afin de mettre à jour les connaissances techniques.

Pour ce qui est de la connaissance de la commercialisation de base, les candidats doivent développer la capacité d'appliquer les notions de commercialisation au domaine des produits biologiques et utiliser les techniques et les instruments les plus importants pour analyser le

micro et macro environnement dans lequel opèrent les sociétés (entreprises) bio, y compris l'analyse des concurrents, des clients et des canaux de distribution.

L'opérateur de la commercialisation agroalimentaire peut s'occuper de la planification, supervision et gestion de l'élaboration des stratégies de marketing, de l'évaluation de l'impacte du marché et de l'interprétation des résultats et de la mise en œuvre des pratiques liées. Il/Elle peut travailler tant indépendamment que comme employé pour des entreprises ou organisations agricoles publiques et privées.

Avant la fin du cours, les étudiants seront à même de:

- Utiliser les méthodes et les concepts adoptés dans les principaux marchés biologiques dans les situations de leurs pays d'origine
- Expliquer les principes et les instruments les plus importants utilisés pour la formulation des stratégies de commercialisation et mettre au point les politiques de marketing concernant les produits, les promotions, les prix et les canaux de distribution
- Identifier les instruments de commercialisation les plus indiqués pour atteindre les objectifs préalablement définis.

Conditions préliminaires des candidats

- Excellente connaissance de du Français et bonne connaissance de l'Anglais;
- Accès facile et régulier à des services Internet (e-mail et le Web);
- Disponibilité de consacrer 6 à 8 heures (environ 1 à 2 heures par jour) par semaine à des activités d'enseignement du cours.

Programme:

- Module introductive (préliminaire) (19 Avril – 9 Mai)
- Module 1: Principes de base de la commercialisation des produits biologiques (10-16 Mai)
- Module 2: Comportement des consommateurs biologiques (17-23 mai)
- Module 3: Formulation des stratégies de commercialisation (24-30 mai)
- Premier module de rattrapage (31mai-6 juin)
- Module 4: Mix de commercialisation: Produit & Prix(7-13 juin)
- Module 5: Mix de commercialisation: Promotion & Place(14-20 juin)
- Module 6: Gagner les marchés étrangers (21-27 juin)
- Deuxième module de rattrapage (28 juin-4 juillet)

La date ultime pour envoyer l'application et le CV est le 4 Avril 2010

A les participants qui ont exercé régulièrement les activités prévues sera envoyé un certificat de participation et un prix en espèces.