

Marketing de la Halal Economy mondiale : positionner les produits et services sur le marché halal international

Lien : https://maroc-performance.com/formation/marketing-de-la-halal-economy-mondiale-positionner-les-produits-et-services-sur-le-marche-halal-international

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
MAR94

CATÉGORIE
Marketing de la Halal Economy, Finance Inclusive et Marchés de Niche

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Maîtriser les fondamentaux et les principales composantes de la Halal Economy mondiale
- Identifier les marchés internationaux offrant les meilleures opportunités de développement
- Analyser les comportements et attentes des différentes catégories de consommateurs halal
- Construire un positionnement différenciant pour des produits et services halal
- Développer une identité de marque moderne, crédible et adaptée aux marchés internationaux
- Intégrer certification, conformité, traçabilité et transparence dans la stratégie marketing
- Concevoir des stratégies performantes pour les produits agroalimentaires halal
- Développer des offres dans les secteurs de la cosmétique, beauté, mode et lifestyle halal
- Concevoir des expériences adaptées aux attentes du Halal Tourism
- Exploiter le Digital Marketing et l’E-Commerce pour accélérer l’acquisition et la croissance
- Maîtriser les enjeux de communication interculturelle et d’influence sur les marchés halal
- Construire des stratégies de distribution et de développement commercial à l’international
- Définir une politique de pricing et de premiumisation permettant d’améliorer la valeur perçue
- Élaborer une stratégie de conquête internationale et de croissance durable sur les marchés halal

Maroc Performance

👥 POUR QUI ?

- Directeurs et responsables marketing, communication et développement commercial
- Dirigeants d’entreprises développant des produits ou services halal
- Responsables de marques et Product Managers dans les secteurs halal
- Producteurs et industriels de l’agroalimentaire halal
- Responsables export et Business Development international
- Responsables E-Commerce, Digital Marketing et marketplaces
- Professionnels de la cosmétique, beauté, mode et lifestyle halal
- Responsables du tourisme, de l’hôtellerie et des services destinés aux clientèles halal
- Responsables certification, qualité, conformité et traçabilité des produits halal
- Importateurs, distributeurs et opérateurs de réseaux spécialisés halal
- Consultants en stratégie, marketing international et développement de marchés
- Entrepreneurs et startups souhaitant intégrer la Halal Economy
- Responsables d’organisations professionnelles, chambres de commerce et structures de promotion économique
- Dirigeants et cadres souhaitant positionner une marque ou une offre sur les marchés halal internationaux

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Fondamentaux de la Halal Economy mondiale

- Comprendre les principes, composantes et dynamiques de l’économie halal
- Identifier les principaux secteurs : alimentation, finance, cosmétique, tourisme, mode et services
- Analyser les opportunités de croissance du marché halal à l’échelle internationale

2 / Analyse des marchés halal internationaux

- Identifier les principaux marchés, zones géographiques et pôles de consommation halal
- Analyser les tendances démographiques, économiques et comportementales des consommateurs
- Évaluer l’attractivité et le potentiel commercial des différents marchés cibles

3 / Consumer Insights et segmentation des consommateurs halal

- Comprendre les motivations, attentes et critères de choix des consommateurs halal
- Segmenter les audiences selon leurs profils, usages, niveaux d’engagement et territoires
- Construire des personas permettant de personnaliser les stratégies marketing

4 / Positionnement stratégique des produits et services halal

- Définir une proposition de valeur différenciante sur les marchés halal
- Construire un positionnement combinant qualité, conformité, authenticité et innovation
- Adapter le positionnement aux attentes des différents segments et marchés internationaux

5 / Branding et identité des marques halal

Maroc Performance

- Construire une identité de marque crédible, moderne et cohérente avec l’univers halal
- Valoriser l’authenticité, la traçabilité, la qualité et les engagements de l’entreprise
- Éviter les codes marketing superficiels au profit d’une véritable plateforme de marque

6 / Certification, conformité et confiance du consommateur

- Comprendre le rôle de la certification halal dans la stratégie commerciale
- Identifier les exigences de conformité selon les marchés et catégories de produits
- Transformer la certification, la traçabilité et la transparence en facteurs de confiance

7 / Marketing de l’Halal Food et des produits agroalimentaires

- Développer des stratégies marketing pour les produits alimentaires halal
- Adapter packaging, argumentaire et communication aux différents marchés internationaux
- Positionner les produits halal sur les circuits spécialisés et la grande distribution

8 / Cosmétique, beauté, mode et lifestyle halal

- Identifier les opportunités de développement dans la cosmétique et la beauté halal
- Comprendre les nouveaux usages de la mode, du lifestyle et des produits halal premium
- Construire des stratégies de marque adaptées aux consommateurs jeunes et internationaux

9 / Halal Tourism et expérience client

- Comprendre les attentes spécifiques des voyageurs recherchant des offres compatibles avec leurs valeurs
- Concevoir des expériences touristiques, hôtelières et de loisirs adaptées aux marchés halal
- Promouvoir les destinations et établissements auprès des clientèles internationales

10 / Digital Marketing et E-Commerce halal

- Développer une stratégie digitale adaptée aux comportements des consommateurs halal
- Exploiter SEO, Social Media, influence, marketplaces et E-Commerce pour développer la visibilité

Maroc Performance

- Construire des parcours digitaux favorisant acquisition, conversion et fidélisation

11 / Communication interculturelle et influence

- Adapter les messages marketing aux contextes culturels des différents marchés halal
- Développer des campagnes avec créateurs de contenu, experts et influenceurs pertinents
- Construire une communication internationale respectueuse, inclusive et crédible

12 / Distribution et développement commercial international

- Identifier les distributeurs, importateurs, marketplaces et réseaux spécialisés adaptés
- Construire une stratégie Go-to-Market selon les caractéristiques de chaque pays
- Développer des partenariats commerciaux pour accélérer l’implantation internationale

13 / Pricing, premiumisation et compétitivité

- Définir une stratégie de prix cohérente avec la valeur perçue des produits halal
- Identifier les opportunités de premiumisation et de montée en gamme
- Arbitrer entre compétitivité prix, qualité, certification et rentabilité

14 / Stratégie de conquête et développement de la marque halal

- Élaborer une stratégie globale de développement sur plusieurs marchés internationaux
- Construire un plan d’action intégrant branding, innovation, distribution et communication
- Mettre en place des KPI permettant de piloter durablement la croissance de la marque halal

Maroc Performance

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 -
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@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés