

Marketing de l'Irrigation et des Technologies de l'Eau pour l'agriculture : dessalement, goutte-à-goutte et smart farming

Lien : https://maroc-performance.com/formation/marketing-de-lirrigation-et-des-technologies-de-leau-pour-lagriculture-dessalement-goutte-a-goutte-et-smart-farming

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
MAR100

CATÉGORIE
Marketing Agroalimentaire, Halieutique et Agritech

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Comprendre les spécificités du marketing des technologies de l’eau et de l’irrigation appliquées à l’agriculture.
- Analyser les marchés, segments et opportunités liés à la modernisation des systèmes hydriques agricoles.
- Maîtriser les principes de valorisation commerciale des technologies de dessalement et de traitement de l’eau.
- Construire des offres marketing et commerciales performantes pour les systèmes d’irrigation goutte-à-goutte.
- Positionner les solutions Smart Farming, IoT et irrigation intelligente auprès des différents segments agricoles.
- Identifier et qualifier les exploitations, coopératives, institutions et grands comptes à fort potentiel.
- Construire des propositions de valeur intégrant performance agronomique, économie d’eau et rentabilité.
- Calculer et démontrer le ROI des solutions d’irrigation, de dessalement et de technologies agricoles intelligentes.
- Développer des stratégies de distribution, de partenariat, de démonstration terrain et de génération de leads.
- Exploiter le Digital Marketing, la Data et l’IA pour accélérer l’acquisition et la personnalisation des offres.
- Construire une communication de durabilité crédible fondée sur des résultats mesurables en matière d’efficacité hydrique.
- Mettre en place des dispositifs de fidélisation et d’accompagnement favorisant l’adoption durable des technologies.
- Piloter la performance commerciale à travers des KPI marketing, financiers, agronomiques et hydriques.
- Élaborer une stratégie de développement permettant de conquérir durablement les marchés des technologies de l’eau agricole.

Maroc Performance

POUR QUI ?

- Directeurs Marketing, responsables Marketing et responsables Business Development du secteur agricole.
- Directeurs commerciaux et responsables ventes de solutions d’irrigation et de gestion de l’eau.
- Responsables produits spécialisés dans l’irrigation, le dessalement et les technologies agricoles.
- Fabricants, distributeurs et intégrateurs de systèmes d’irrigation et de technologies hydriques.
- Responsables Smart Farming, Agriculture 4.0, IoT et transformation digitale agricole.
- Ingénieurs agronomes et responsables techniques souhaitant renforcer leurs compétences marketing.
- Responsables de coopératives, groupements agricoles et organisations professionnelles.
- Responsables des achats et décideurs des grandes exploitations et entreprises agroalimentaires.
- Institutions publiques, collectivités et organismes intervenant dans la gestion de l’eau et le développement agricole.
- Investisseurs, entrepreneurs et startups spécialisées dans les AgriTech, WaterTech et ClimateTech.
- Consultants en agriculture, irrigation, développement rural, eau et technologies agricoles.
- Responsables RSE, ESG et développement durable des entreprises agricoles.
- Responsables Digital Marketing, CRM et Data appliqués au secteur agricole.
- Dirigeants souhaitant développer commercialement des solutions innovantes de gestion durable de l’eau agricole.

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Fondamentaux du Marketing des technologies de l’eau agricole

- Comprendre les spécificités du marketing B2B et B2G appliqué aux solutions d’irrigation et de gestion de l’eau.
- Identifier les principaux segments de marché : exploitations agricoles, coopératives, industriels agroalimentaires, collectivités et opérateurs publics.
- Construire une proposition de valeur répondant aux enjeux de productivité agricole, de sobriété hydrique et de rentabilité.

2 / Analyse du marché de l’irrigation et de la gestion de l’eau

- Identifier les tendances, besoins et opportunités liés au stress hydrique et à la modernisation des systèmes d’irrigation.
- Segmenter les marchés selon les cultures, régions, tailles d’exploitation, ressources hydriques et niveaux de maturité technologique.
- Analyser la concurrence et positionner les solutions selon leur performance, coût, efficacité hydrique et retour sur investissement.

3 / Solutions de dessalement pour l’agriculture

- Comprendre les technologies de dessalement applicables à l’usage agricole, notamment l’osmose inverse et les systèmes hybrides.
- Construire une proposition commerciale intégrant disponibilité de la ressource, qualité de l’eau, coûts énergétiques et besoins des cultures.
- Démontrer la valeur économique et environnementale du dessalement auprès des exploitants et décideurs.

4 / Marketing des systèmes d’irrigation goutte-à-goutte

- Valoriser les bénéfices du goutte-à-goutte en matière d’économie d’eau, précision d’irrigation et amélioration des rendements.

Maroc Performance

- Construire des offres adaptées aux différents types de cultures, exploitations et conditions climatiques.
- Élaborer des argumentaires commerciaux fondés sur les gains agronomiques, économiques et hydriques.

5 / Irrigation intelligente et technologies Smart Farming

- Identifier les technologies IoT, capteurs, stations météo et systèmes automatisés appliqués à l'irrigation.
- Démontrer comment les données permettent d'ajuster les apports d'eau selon les besoins réels des cultures.
- Positionner le Smart Farming comme un levier de productivité, de maîtrise des coûts et de résilience agricole.

6 / Segmentation et ciblage des clients agricoles

- Construire des personas et segments selon les cultures, superficies, ressources disponibles et profils économiques des exploitants.
- Identifier les décideurs, prescripteurs et influenceurs dans les exploitations, coopératives et organisations agricoles.
- Prioriser les prospects selon leur potentiel commercial, leurs besoins hydriques et leur capacité d'investissement.

7 / Proposition de valeur et argumentaire technico-commercial

- Transformer les caractéristiques techniques des solutions en bénéfices directement compréhensibles pour les clients agricoles.
- Construire des argumentaires intégrant économie d'eau, rendement, qualité des récoltes, énergie, maintenance et rentabilité.
- Adapter le discours commercial aux exploitants, distributeurs, ingénieurs agronomes, investisseurs et acteurs publics.

8 / Pricing, financement et démonstration du ROI agricole

- Construire des modèles de tarification adaptés aux différents niveaux d'investissement et aux cycles économiques agricoles.
- Calculer le retour sur investissement des systèmes d'irrigation, de dessalement et de Smart Farming.
- Intégrer leasing, financement bancaire, subventions, partenariats et modèles de paiement dans les offres commerciales.

Maroc Performance

9 / Distribution, partenariats et écosystème agricole

- Développer des réseaux de distribution associant fabricants, intégrateurs, distributeurs, coopératives et partenaires techniques.
- Construire des partenariats avec les acteurs publics, institutions agricoles, centres de recherche et organisations professionnelles.
- Mettre en place des modèles de démonstration et de prescription permettant d’accélérer l’adoption des technologies.

10 / Marketing digital et génération de leads agricoles

- Déployer des stratégies SEO, Social Media, Content Marketing et campagnes digitales ciblant les professionnels agricoles.
- Produire des contenus pédagogiques : études de cas, démonstrations, comparatifs, calculatrices de ROI et témoignages clients.
- Mettre en place des dispositifs de Lead Generation permettant de transformer l’intérêt technologique en opportunités commerciales.

11 / Démonstration terrain et expérience client

- Concevoir des parcelles pilotes, fermes vitrines et démonstrations permettant de prouver la performance des technologies.
- Utiliser les résultats terrain pour renforcer la crédibilité commerciale et réduire les freins à l’adoption.
- Construire des parcours clients intégrant diagnostic, installation, accompagnement, formation et suivi des performances.

12 / Marketing de la durabilité et efficacité hydrique

- Positionner les solutions d’irrigation comme des leviers de préservation de la ressource et de résilience face au changement climatique.
- Mesurer et communiquer les économies d’eau, réductions d’énergie et gains de productivité réellement obtenus.
- Éviter les promesses environnementales non documentées et construire une communication fondée sur des données vérifiables.

13 / Data, IA et personnalisation du marketing agricole

- Exploiter les données agronomiques, climatiques, hydriques et commerciales pour améliorer le ciblage des exploitations.

Maroc Performance

- Utiliser l’IA pour identifier les besoins potentiels, prédire les opportunités et personnaliser les offres.
- Construire des dispositifs de Marketing Automation permettant de développer et fidéliser les clients agricoles.

14 / Stratégie de développement et conquête des marchés de l’eau agricole

- Construire une stratégie commerciale et marketing permettant de pénétrer progressivement les marchés prioritaires.
- Définir les KPI de croissance : leads, taux de conversion, coût d’acquisition, valeur client, ROI et économies d’eau générées.
- Élaborer une feuille de route permettant de développer durablement les ventes de solutions d’irrigation, de dessalement et de Smart Farming.

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

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
23 Août au 03 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

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

Maroc Performance

🎧 Réservation & Renseignements

📞 **Téléphone :** +212 522 247 210
✉ **Email :** contact@maroc-performance.com
🌐 **Web :** https//www.maroc-performance.com

Document généré le 18/11/2026 — Réf : MAR100
Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance