

**WORKSHOP**

# POSITIONNER ET DIFFÉRENCIER VOS PRODUITS

Comment être plus  
compétitif sur les marchés

14-15 NOVEMBRE 2025

Hilton Taghazout Bay - Agadir



**GREEN SMILE**



**Hortitool**  
consulting



# INTRODUCTION

Dans un système alimentaire mondial de plus en plus compétitif et en constante évolution, les producteurs de fruits et légumes frais font face à une pression croissante. Les marchés locaux sont saturés, les marchés d'exportation sont exigeants, et l'ancien modèle fondé uniquement sur la concurrence par les prix n'est plus viable.

Dans ce contexte, la différence entre le succès et la stagnation ne réside plus dans ce que vous cultivez, mais dans la manière dont vous positionnez et communiquez la valeur de vos produits.

Cet atelier interactif de deux jours, animé par Lisa Cork, experte internationale reconnue en marketing des produits frais, est conçu pour aider les producteurs, marketeurs, exportateurs et responsables d'agrobusiness à gagner en clarté et en assurance sur la façon de positionner et différencier leurs produits aux yeux des acheteurs et des consommateurs.

S'appuyant sur des décennies d'expérience auprès de producteurs du monde entier, Lisa guidera les participants à travers un processus structuré visant à :

- Comprendre comment les acheteurs et les consommateurs prennent leurs décisions ;
- Identifier ce qui rend leurs produits ou leurs exploitations uniques ;
- Définir une proposition de valeur percutante ;
- Élaborer une stratégie de positionnement solide ;
- Traduire cette stratégie en actions concrètes, peu coûteuses et à fort impact, capables de faire une réelle différence sur le marché.



Les participants prendront part à des discussions en groupe, à des exercices pratiques et à l'analyse d'études de cas réels afin d'approfondir leur compréhension et d'appliquer les nouveaux concepts à leur propre activité. Que vous visiez les marchés locaux, la grande distribution haut de gamme, les canaux d'exportation ou la vente directe au consommateur, cet atelier vous fournira les outils nécessaires pour aller au-delà d'une logique de produit standardisé et adopter une approche stratégique de la concurrence.

À l'issue de la formation, vous repartirez avec un plan d'action clair, un nouveau regard sur le potentiel de votre marché, ainsi que le langage et la confiance nécessaires pour exprimer ce qui rend véritablement votre produit et votre entreprise unique.

## OBJECTIF DE L'ATELIER

Cette formation de deux jours a pour objectif d'outiller les professionnels et entrepreneurs du secteur des fruits et légumes afin qu'ils puissent se distinguer sur un marché concurrentiel. À travers une alternance de sessions théoriques et pratiques, les participants apprendront à développer une identité de marque forte et à définir un positionnement stratégique en cohérence avec leur marché et leur cible.

### Rencontrez l'experte LISA CORK

La formation sera animée par Lisa Cork, professionnelle chevronnée en branding agroalimentaire et marketing international. Forte d'une vaste expérience en développement de marques, Lisa apporte à la fois une vision stratégique et une expertise terrain, pour accompagner les participants vers une présence impactante sur le marché.

# FICHE TECHNIQUE

Date	14-15 novembre 2025
Intitulé de la formation	Positionner et différencier vos produits : comment mieux concurrencer sur les marchés locaux et internationaux
Public cible	Producteurs, exportateurs, responsables marketing, agro-entrepreneurs, responsables de marque
Attestation	un certificat de participation sera délivré à la fin de la workshop
Objectif de la formation	Construire une identité de marque forte et différenciée dans le secteur des fruits et légumes
Mots-clés	Branding, positionnement, marché des fruits et légumes, communication, identité, valeur
Durée	2 jours
Lieu	Hilton Taghazout Bay – Agadir
Tarif par participant	15.000 Dhs TTC

## JOUR 1 – MATIN : COMPRENDRE LE MARCHÉ ET L'IMPORTANCE DU POSITIONNEMENT

### Session 1 : Le piège de la commodité – Pourquoi concurrencer sur le prix est risqué

- Ce qui rend les produits frais uniques par rapport aux autres produits
- Réalités locales et mondiales pour les producteurs de fruits et légumes
- Études de cas : producteurs ayant dépassé le modèle de prix « produit de base »
- Discussion : vos observations de vos marchés

### Session 2 : Comment les acheteurs et les consommateurs prennent leurs décisions

- Comprendre vos canaux de vente et de distribution & définir votre marché cible
- Utiliser le « category management » pour mieux comprendre l'acheteur et la catégorie
- Le rôle de votre catégorie : importance pour le commerce et pour le consommateur
- Se mettre à la place de l'acheteur – comprendre ses besoins
- Analyse de la concurrence – locale et internationale

## JOUR 1 – APRÈS-MIDI : IDENTIFIER VOS FORCES UNIQUES

### Session 3 : Qu'est-ce qui vous rend différent ? (Et pourquoi c'est important)

- Comprendre la différenciation et pourquoi elle est cruciale
- Moyens de créer une différenciation « significative » dans les produits frais
- Fiche-guidée : ce qui rend votre entreprise/produit unique

### Session 4 : Créer et définir votre proposition de valeur

- Reformuler ce qui vous rend unique
- Comprendre les tendances et leur influence sur votre positionnement
- Élaborer votre proposition de valeur : aujourd'hui vs demain
- Comment exprimer simplement et clairement votre différence
- Travail en petits groupes ou individuel : rédaction de la proposition de valeur

Récapitulatif de la journée et retour des participants

## JOUR 2 – MATIN : CONSTRUIRE VOTRE STRATÉGIE DE POSITIONNEMENT

### Session 5 : Positionner vos produits dans un marché saturé

- Revendiquer et communiquer votre créneau
- Déterminer votre priorité : commerce ou consommateur
- Exercice de matrice de positionnement : où êtes-vous aujourd’hui et où pouvez-vous aller ?

### Session 6 : Transformer le positionnement en actions concrètes

- Commercialiser une différenciation « significative »
- Comment concrétiser votre positionnement (emballage, étiquetage, communication, relation acheteur)
- Exemples d’améliorations à faible coût / fort impact

## JOUR 2 – APRÈS-MIDI : PLAN D’ACTION ET PERSPECTIVES

### Session 7 : Élaborer votre plan d’action de différenciation

- Cadre simple : Objectifs, Actions, Indicateurs
- Revue des plans d’action (entre pairs ou individuelle)

### Session 8 : Surmonter les obstacles au changement

- Répondre aux défis courants (budget limité, résistance des acheteurs, manque de connaissances en branding)
- Discussion : quels soutiens ou ressources sont nécessaires pour avancer ?

### Clôture : enseignements clés et engagements

- Chaque participant identifie une amélioration de positionnement qu’il s’engage à mettre en œuvre dans les 3 mois.

## BIOGRAPHIE DE L'EXPERTE

# LISA CORK



est une experte reconnue en marketing des produits frais et une figure de référence dans le secteur. Forte de plus de 30 ans d'expérience dans l'industrie des fruits et légumes frais, elle est spécialisée en stratégie, en image de marque, en conception d'emballages et en développement de nouveaux produits. Elle accompagne producteurs et sociétés de commercialisation à travers le monde.

Lauréate du PMA Australia-New Zealand Marketer of the Year Award, Lisa est également chroniqueuse régulière dans le magazine Vision et professeure associée en marketing des produits frais à la Cal Poly State University en Californie.

Elle a été désignée par le magazine Produce Business parmi les 35 leaders de l'innovation pour sa contribution remarquable au marketing et au branding dans le secteur des produits frais.

Pour en savoir plus :

[www.freshproducemarketing.com](http://www.freshproducemarketing.com)

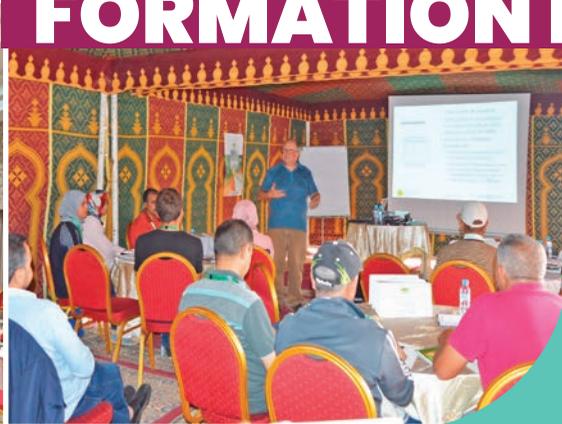
[www.linkedin.com/in/lisacork](http://www.linkedin.com/in/lisacork)

# FORMULAIRE D'INSCRIPTION

<https://docs.google.com/forms/d/1yMlongLyTugEZ-YTpjc67UHSjeSVImrxs3aopdf4sos/edit>



# FORMATION PRÉCÉDENTES





**GREEN SMILE**

Green Smile est un cabinet de conseil fondé en mars 2009. Nous proposons des formations et des événements innovants pour accompagner les producteurs agricoles dans l'optimisation de leurs pratiques culturales.

Les activités et événements organisés par Green Smile visent à aborder des thématiques concrètes liées aux techniques de production, à la logistique, aux marchés, au marketing et aux stratégies commerciales.

Notre mission est de connecter les producteurs aux experts du monde entier afin de les orienter et les accompagner dans leur parcours technique.

Nous sommes les organisateurs des conférences Tomato Morocco, Potato Morocco et Morocco Berry Conference, qui ont réuni à ce jour plus de 4500 participants et acteurs clés des filières tomate, pomme de terre et fruits rouges.

# ORGANISATEURS



**Hortitool**  
consulting

est née de la passion précoce de Jorge Duarte pour les cultures de petits fruits, développée dès ses premières expériences professionnelles dans la fraise. Spécialisée dans l'assistance technique, notre entreprise se concentre sur cinq cultures principales : fraise, myrtille, framboise, mûre et groseille rouge.

Avec plus de 20 ans d'expérience en agriculture, notre équipe technique est activement impliquée dans la production de fruits rouges depuis 2004. En 2009, nous avons élargi notre activité à l'international, tout en maintenant un fort engagement envers la mise à jour continue des connaissances techniques et commerciales liées aux cultures.

Grâce à un réseau mondial de fermes et d'experts, nous accompagnons aujourd'hui des clients dans plus de 10 pays, dont le Portugal, l'Espagne, l'Italie, le Maroc, la Roumanie, l'Autriche, l'Égypte, la Turquie et la Géorgie. Notre expertise couvre aussi bien le conseil en production que le développement de projets agro-industriels.



# WORKSHOP

## POSITIONNER ET DIFFÉRENCIER VOS PRODUITS

Pour le bon déroulement de la formation, les places sont limitées !  
Inscrivez-vous dès maintenant en nous contactant :  
[contact@greensmile.ma](mailto:contact@greensmile.ma) | +212 6 60 300 311

