

L'innovation dans la mise en marché des végétaux: la différence entre Vivoter et prospérer !



MARCON

Forum sur la Recherche et l'Innovation, 2011

Le marché change...



2



MARCON

Les pistes d'innovation en qualité du produit

- Contexte
- Les besoins pressentis:
 - Développer des approches innovantes pour améliorer la conservation des produits
 - Grosseur des pots
 - Innovations en « auto arrosage »
 - Repenser l'ingénierie de la logistique
 - Transport
 - Traçabilité
 - Information sur les produits livrés, les soins à apporter (Incluant dates pour arrosage) accompagnant la livraison
 - Mettre en place une procédure de qualité (genre ISO) pour rassembler tous les acteurs autour de mêmes principes
 - Développer plus de production de végétaux à valeur ajoutée
 - Types de produits, compatibilité
 - Applications, durée de conservation, période de vente



3



MARCON

Les pistes d'innovation en commercialisation

- Contexte:
- Les besoins pressentis:
 - Garder les partenaires de la filière informés des dernières tendances en ce qui a trait aux tendances innovantes et porteuses de succès:
 - Mise à jour ponctuelle des données sur les habitudes d'achat et les tendances de vente des différents produits
 - Balisage des initiatives à succès sur les autres marchés
 - Information sur base continue via les médias électroniques
 - Adapter la commercialisation à la distribution :
 - Les différents types de commerce devraient offrir des prestations spécifiques au consommateur (spécialiste vs généraliste vs dépanneur)
 - Mise en place de chaînes de valeur (partenariats) pour optimiser la mise en marché
 - Conseils personnalisés
 - Actualiser les stratégies et tactiques de commercialisation:
 - Assister les entreprises dans la mise en place d'approches « innovantes »
 - Merchandising
 - PLV
 - Vendeurs silencieux

4



MARCON

Les pistes d'innovation en commercialisation

- Développer les compétences en gestion et en vente de produits et services en horticulture ornementale
 - Gestion de la production
 - Développement des affaires des entreprises de production
 - Gestion d'une entreprise de service
 - Développement des affaires des entreprises de services
 - Gestion d'une aire de vente de végétaux et inertes
 - Formation de conseillers en vente

5



MARCON



**QUESTIONS ?
MERCI !**

MARCON