



Guide ultime de Prospection Et vente des produits Agricoles en ligne !



APPRENEZ À VENDRE ET À
TROUVER DES FOURNISSEURS
EN LIGNE !

INTRODUCTION

Guide pour avoir des clients et des fournisseurs à l'étranger

A voir les progrès technologiques de ces dernières années, caractérisés par l'utilisation de plus en plus accrue du téléphone portable et de l'internet, on est tenté de donner raison à ceux qui disent que nous sommes à « **l'ère du numérique** », tout comme « **l'ère de la chasse et de la cueillette** » et « **l'ère de la révolution industrielle** » dont on nous a parlé quand nous étions au secondaire.

Vous aurez vous-même constaté qu'à notre époque, il est presque impossible de se passer du digital, quel que soit notre secteur d'activité.

C'est pourquoi il est désormais conseillé et même indispensable pour toutes les entreprises d'avoir une présence en ligne. En tout cas, si elle désire vendre plus et durer dans le temps. Vendre en ligne vous aide à atteindre de nouveaux marchés, de nouveaux clients et de nouvelles opportunités plus rapidement et plus facilement.

Si vous êtes responsable OP, commerçants, Conseillers Agricoles, transformateurs ou simplement dans le négoce des produits agricoles, alors, cet e-book est pour vous. Nous parlerons de la démarche à suivre pour avoir des clients hors de chez soi, à l'export et même si vous désirez avoir des fournisseurs pour quelques produits ou équipements, la démarche sera la même.

Bonne lecture et surtout plein succès dans vos affaires.

Pourquoi être présent en ligne ?

Nous l'avons déjà dit plus haut, nous sommes à « l'ère du numérique » et vous le savez mieux que moi, il est totalement illusoire de penser qu'on peut développer une activité à notre époque, sans le web. Si vous avez une boutique ou un entrepôt, vous avez certainement des heures d'ouverture et de fermeture. C'est déjà là, la première différence avec internet. Si vous êtes présent en ligne, cela voudra dire que vous serez accessible 24h / 24 et 7j / 7. Ce n'est par exemple pas possible de rester dans votre boutique à 2 h ou 4 h du matin, alors qu'avec une présence en ligne, vous pourrez vendre à ces heures-là, ou recevoir des commandes, que vous allez livrer dès votre réveil.

Ce que vous devez savoir est que le progrès technologique et récemment, l'avènement de la pandémie de la COVID 19 nous imposent de nouvelles habitudes, dont la limitation des déplacements. Ce n'est pas encore ancré dans les habitudes des Africains, mais, quand les occidentaux veulent acheter quelques choses, la première chose qu'ils font, c'est de prendre leurs téléphones portables et à l'aide d'un moteur de recherche (généralement Google), ils lancent leurs requêtes. C'est ainsi que la plupart font des achats et se font livrer, sans se déplacer. Alors, si je fais pareil ici, dites-moi quelle est la probabilité que je vous retrouve ou que je trouve l'un de vos produits dans les résultats de recherche ? pensez-y. Vous connaissez certainement déjà les **4P du marketing mix** dont l'un **des 4P** se définit comme « **place** » : alors, où peut-on trouver vos produits ? Quand vous rencontrez un entrepreneur en occident, il vous dira « mon produit ou article est disponible dans tel super marché, sur amazon et tel autre site », alors, et vous ? Où puis-je trouver votre produit ? Et quand je pose la question, je parle bien sûr de votre présence et surtout celle de votre produit en ligne.

Si vous n'êtes pas encore présent en ligne, ce n'est pas encore grave, nous allons parler des différentes possibilités qui s'offrent à vous.

Guide Ultime de prospection et vente des produits agricoles en ligne

Les entreprises qui ne vendent pas en ligne limitent leur portée. Celles qui souhaitent une croissance à court et à long terme doivent se lancer dans le e-commerce. Opérer en ligne est vital pour le succès de toute entreprise à notre époque. De nombreuses possibilités s'offrent à vous pour développer votre présence en ligne, notamment via le référencement local, les sites Web, les applications mobiles et les médias sociaux.

1. Les réseaux sociaux



Les réseaux sociaux constituent un outil apprécié pour accroître la notoriété d'une marque auprès des clients existants et potentiels. Ils fournissent une plate-forme pour exprimer vos valeurs et votre personnalité, et surtout rester en contact permanent avec vos clients.

Les réseaux sociaux offrent un podium virtuel où l'on peut placer sa société ou soi-même sous les feux des projecteurs, avec le monde entier comme public. L'usage des réseaux sociaux, et l'accélération des échanges qu'ils permettent, s'inscrit comme une véritable tendance de fond dans la vie des entreprises. Vous voulez faire connaître votre société à l'international ? Ils constituent pour vous une clé qui vous ouvrira bien plus de portes que vous ne pensez.

Certains réseaux sociaux sont à usage exclusivement professionnel à la différence des réseaux sociaux grand public comme Facebook. Les principaux étant : linkedin, viadeo et xing.

1.1. LinkedIn

Visitez notre site : <https://marchedelagripreneur.com>



Les entreprises du monde entier utilisent LinkedIn pour communiquer, recruter et faciliter les relations commerciales entre elles. Être présent sur LinkedIn c'est être au cœur d'un écosystème stimulant pour les entreprises et les professionnels.

LinkedIn à l'instar des autres réseaux sociaux permet de :

- Promouvoir son identité professionnelle
- Construire et étoffer un réseau de contacts pertinents
- Communiquer, rester informé et partager son expertise

Pour utiliser LinkedIn de façon optimale, vous devrez être proactif, et rédiger un profil attractif, pertinent. Cette démarche fera l'objet d'un article. Soyez à l'écoute.

1.2. Viadeo

C'est un autre réseau social professionnel en ligne qui permet de construire et d'agréger son réseau professionnel. Appliquez les mêmes recettes que sur linkedin afin de créer également ici un profil pertinent.



Adresse : www.viadeo.com

1.3. Xing

Guide Ultime de prospection et vente des produits agricoles en ligne

Adresse : www.xing.com

1.4. Facebook

Quand on parle de Facebook, on est tenté de dire que c'est le big boss des réseaux sociaux, vu le nombre d'utilisateur de cette plateforme.

Imaginez juste toutes les personnes que vous pourriez atteindre en proposant votre produit sur Facebook qui compte près de 2 milliards d'utilisateurs.



L'aspect de Facebook qui retiendra donc notre attention dans le cadre de nos activités est une page professionnelle. Une page professionnelle ne peut que vous apporter une visibilité supplémentaire et donc plus de clients et par ricochet, plus de revenu. Sachant que la création d'une page Facebook est facile et gratuite, vous aurez tort de vous priver du potentiel qu'elle offre en terme d'outil de marketing, de crédibilité et de portée. Un grand nombre de vos clients et prospects ont un compte Facebook, alors il faut que vous alliez les chercher et les atteindre là où ils se trouvent. C'est un excellent outil de prospection, elle vous permet de lancer des campagnes publicitaires ciblées et attractives, vendre vos produits, proposer vos prestations, générer du trafic sur votre site web etc. **J'insiste sur les publicités ciblées et payantes, parce que la portée organique des pages Facebook est considérablement réduite pour les entreprises.** Nous en parlerons dans un article spécial dédié à la publicité Facebook.

Une chose est de créer une page Facebook, une autre chose est d'avoir les abonnés, d'entretenir ces abonnés, les convertir en clients et les fidéliser. Je vous dirai prochainement, comment vous pouvez créer une page Facebook, une boutique sur Facebook, avec des astuces pour animer votre page.

Visitez notre site : <https://marchedelagripreneur.com>

2. Votre propre site



Votre site internet vous permettra de vous faire connaître en touchant un public ciblé toute l'année et sans interruption, c'est la vitrine de votre entreprise et votre carte de visite sur le Web. Il vous permet de présenter vos activités, produits et services, les valoriser, de créer un lien direct avec vos clients partout dans le monde et surtout d'augmenter sensiblement votre notoriété et votre crédibilité.

La création d'un site internet est un autre investissement, réservé aux entreprises d'une certaine taille, qui ont un minimum de chiffre d'affaire. N'oubliez pas que vous devez payer annuellement les frais d'hébergement et de maintenance ; sans oublier que l'animation d'un site, pour un meilleur positionnement nécessite d'autres investissements. Plus bas, je vous explique pourquoi le positionnement d'un site est capitale dans la recherche de clients.

3. Les sites e-commerce



Guide Ultime de prospection et vente des produits agricoles en ligne

Un site e-commerce est un site de commerce électronique, donc qui vous donne la possibilité de faire des transactions en ligne. **Deux possibilités s'offrent à vous avec les sites e-commerce.**

La première possibilité est celle des sites B2B, c'est-à-dire des business to business. La spécialité de ces sites, est que vous avez la possibilité de créer un compte, de publier votre annonce, parfois même en laissant vos coordonnées pour permettre à toutes personnes qui le désirent, de vous contacter directement, sans l'intervention du gestionnaire du site. Ces sites servent de repérage de partenaire/prospects et de première prise de contact.

Les négociations et le passage des commandes se réalisent quant à elles de manière conventionnelle. Personne ne vous remettra 500 000 000, sans jamais vous avoir vu, n'est-ce pas ?

Mais, que gagne ces sites ?

En fait, l'inscription est souvent gratuite, mais le positionnement reste une bataille rude. Faites un tour par exemple sur alibaba ou **Europages** : (<https://www.europages.com>) pour comprendre cela. Vous payez pour être mieux positionné sur le site. En plus de ce service, **Europages** offre d'autres services payants : le positionnement de vos annonces et la traduction par exemple. Vous voulez avoir plus de chance de vendre ? alors vous payez pour que votre annonce soit traduite en anglais, en allemand et bien d'autre langue. Vous allez devoir aussi payer pour que votre annonce soit bien positionné. La gamme de service payant qu'offre ces sites est bien large et vous aurez le temps de le découvrir par vos propres expériences, si cet univers vous intéresse. Espaceagro par exemple vous demande de payer, pour voir le coordonnées des annonceurs ou bien pour que vos coordonnées soient vu.

Au Bénin, nous avons par exemple la plateforme www.acteur-agricole.bj qui est conçu par la chambre nationale d'agriculture pour faciliter l'accès au marché pour les producteurs. Elle permet aux consommateurs d'avoir une vue des produits disponibles avec leurs prix. Les acteurs du monde agricole peuvent vendre gratuitement leurs produits et services à travers cette plateforme.

Guide Ultime de prospection et vente des produits agricoles en ligne

Si vous n'êtes pas Béninois, cherchez dans votre pays, vous aller certainement en trouver.

Je ne peux quand même pas parler de cette catégorie de site, sans vous citer le géant Alibaba que vous connaissez certainement déjà.

Je vous les sites les plus connu de cette catégorie.

Alibaba: <https://www.alibaba.com/>



Alibaba (Alibaba Group Holding) est le géant chinois du commerce électronique. Le site concentre 80% du commerce en ligne en Chine, où l'engouement croissant pour internet et le développement d'une classe moyenne, lui a permis de réaliser un volume de ventes de 296 milliards de dollars sur les 12 mois à fin juin 2014.

Alibaba avait 279 millions de clients actifs fin juin, en hausse de 50% par rapport à la même date un an auparavant.

Cette plateforme est l'une des plus grandes sinon la plus grande au jour d'aujourd'hui des acheteurs de toutes les nationalités y cherchent constamment des fournisseurs.

Une fois sur leur page vous allez cliquer sur **SIGN IN JOIN FREE**

- ensuite sur **JOIN FREE** et suivre chacune des étapes d'enregistrement jusqu'à atteindre la section **COMPLETE** et vous valider.

Il faut préciser que tous les services ne sont pas gratuits sur cette plateforme

Guide Ultime de prospection et vente des produits agricoles en ligne

IndiaMART: <https://www.indiamart.com>



C'est le plus grand marché en ligne de l'Inde et permet à de nombreux importateurs et exportateurs de se rencontrer et de conclure des affaires.

Suivant pratiquement le même processus que Alibaba, vous allez vous y inscrire en suivant les différentes étapes.

Cliquez sur **SIGN UP**

Remplissez le formulaire qui apparaît

Et cliquez sur **JOIN IN**

Europages : <https://www.europages.com>



C'est une entreprise française spécialisée dans la mise en relation business to business en ligne. Son site Internet recense plus de 2 millions d'entreprises européennes.

Cette base de données peut être consultée directement depuis le site, par l'intermédiaire de son moteur de recherche.

Europages propose un service à deux facettes. D'une part, elle offre aux internautes la possibilité de chercher des professionnels (prestataires, fournisseurs, fabricants, etc.), de consulter leur annonce, de visiter leur site et de les contacter gratuitement.

D'autre part, elle propose aux entreprises de souscrire à une inscription gratuite ou payante. Les inscriptions payantes permettent de renseigner davantage d'informations sur son entreprise et d'apparaître en priorité dans les résultats du moteur de recherche d'Europages.

Ce site internet est accessible en 26 langues, et reçoit plus de 4 millions de visites mensuelles

- Aller sur la page

Visitez notre site : <https://marchedelagripreneur.com>

Guide Ultime de prospection et vente des produits agricoles en ligne

- Choisissez votre langue : **français**
- Déroulez la page et cliquez sur le bouton **CRÉER LA MAINTENANT**. Renseignez votre société et valider.

D'autres sites sur lesquels vous pouvez vous inscrire aussi sont :

- Espaceagro <https://www.espaceagro.com>
- Tradekey: <http://m.tradekey.com>
- Kompass: <https://fr.kompass.com>
- ec21: <https://www.ec21.com>

A l'opposé de cette première catégorie, il y a des sites marchand e-commerce qui vous donnent que la possibilité de déposer votre annonce sur le site. L'entreprise gestionnaire du site reçoit des commandes, organise la livraison, encaisse l'argent, qu'elle vous reverse après avoir déduit leurs commissions.

La différence fondamentale de ces sites, avec les premiers, est qu'ici, vous ne laissez pas vos coordonnées sur le site, mais seulement vos produits.

Le site le plus connu de cette catégorie, c'est bien Amazon. Il y a bien d'autres et même en Afrique.

4. Pourquoi adopter les sites e-commerce ?

Rappelons que votre présence en ligne est capitale comme nous avons eu à le souligner précédemment.

La plupart des importateurs faisant leur marché sur internet, votre présence en ligne ne fera que renforcer davantage votre crédibilité.

Mais, avoir un site est une chose, pouvoir vendre à travers ce site est une autre. Je ne sais pas si vous savez ce que s'est que le référencement.

Guide Ultime de prospection et vente des produits agricoles en ligne

Le terme référencement regroupe les différentes techniques utilisées pour améliorer la position d'un site internet dans les pages de résultats affichées par les moteurs de recherche en réponse aux requêtes des internautes. Cela relève d'une autre bataille, surtout quand on sait que 75% des internautes font leurs achats sur l'un des trois premiers sites des résultats de leurs recherches. Ne parlons même pas de la deuxième page. Un adage dit même que si vous voulez cacher quelques choses aux internautes, mettez ça dans la deuxième page des résultats de recherche. Drôle, n'est-ce pas ? Et c'est pourtant vrai. Vous-même, je ne suis pas sûr que vous ayez l'habitude d'aller à la deuxième page des résultats de recherche Google. C'est pourquoi je trouve que la création d'un site pour les entreprises d'une certaine taille, n'est vraiment pas efficace, surtout que vous aurez à payer les frais d'hébergement et de maintenance. Et ce n'est pas tout ! vous aurez à travailler sur le référencement de votre site pour améliorer sa position dans les résultats de recherche.

C'est pourquoi, pour la plupart des petites et moyennes entreprises africaine, je pense qu'elles peuvent confier leurs présences en ligne à des entreprises spécialisées, comme des agences de marketing digitale et surtout, les sites de e-commerce.

Les sites de e-commerce sont des lieux virtuels de transactions entre acheteurs et vendeurs.

Ces sites vous offrent une audience qualifiée en échange d'une commission sur les ventes (pour certains).

Vous avez certainement un médecin personnel qui vous soigne et ainsi que les membres de votre famille. Vous avez aussi un maintenancier pour votre ordinateur ou un mécanicien pour votre véhicule. Alors, qu'en est-il de votre business ? Ne serait-il pas préférable aussi de confier le marketing et publicité de vos produits à une entreprise spécialisée, même si cela ne doit pas vous dispenser de faire quelques efforts vous-même ?

Et ça, c'est le rôle en principe de certains site e-commerce, qui se proposent de faire les marketing et publicités des produits ou articles des entreprises,

Guide Ultime de prospection et vente des produits agricoles en ligne

d'assurer ensuite la distribution, contre des commissions qu'ils perçoivent. Vous connaissez certainement Amazone et son mode de fonctionnement.

Parmi les places de marché identifiables sur Internet, la majorité d'entre elles sont spécialisées (espaceagro par exemple) sur un secteur d'activité précis, tandis que d'autres sont généralistes (comme c'est le cas d'Alibaba, amazone, etc.).

Sur quel site se positionner ou positionner son produit ?

Pour parler du positionnement de vos produits sur les sites, pouvez le faire sur amazone, que vous connaissez déjà. Mais, sur amazone, c'est des milliers de vendeurs et des milliers de produits, et donc, vous aurez peut-être peu de chance que votre produit soit visible, à moins que vous travaillez sérieusement sur la description et sur le référencement de votre produit. Ça encore, c'est une autre bataille.

Mais, vous savez déjà mieux que moi, qu'il est toujours mieux de pêcher dans le marigot de votre village encore inexploré, que de vous aventurer dans une mer surexploitée. C'est pourquoi je pense que vous devez vous référer à des sites de votre pays ou continent, où la concurrence est moins rude par rapports aux géants, comme Amazone, Alibaba et autre. Il y en a de plus en plus. Cherchez, vous trouverez.

Si vous avez plusieurs sites à votre porté, c'est déjà une bonne chose. Vérifier le positionnement de chacun des sites pour mieux opéré votre choix.

Fonctionnement des places de marché

Le principe de base est simple : vous proposez vos produits sur la place de marché moyennant une commission sur les ventes que vous réalisez. La place de marché encaisse les paiements avant de vous les reverser.

Le fournisseur répond à un appel d'offre ou propose ses marchandises sous la forme d'une offre catalogue ou d'une offre momentanée alors que l'acheteur, selon la spécificité de son besoin, visualise les offres proposées par les fournisseurs ou dépose un appel d'offre. Vous trouverai ces possibilités sur

Guide Ultime de prospection et vente des produits agricoles en ligne

espaceagro (<https://www.espaceagro.com>) , **alibaba** (<https://www.alibaba.com/>) , **europage** (<https://www.europages.com>), **Indiamart** (<https://www.indiamart.com>)

Avantages



Vendre vos produits sur une place de marché présente de nombreux avantages, notamment :

- Accéder à un parc de clients potentiels très largement supérieur à celui que vous avez pu développer jusque là
- Accroître la visibilité de votre société ou de vos produits.
- Accroître son chiffre d'affaire et donc son revenu
- Bénéficier de la confiance associée à la place de marché dans le gain de nouveaux clients.
- Accéder à de nouveaux marchés tout en limitant le coût de commercialisation.
- Etre plus réactif grâce au suivi en ligne des nouvelles demandes offertes par les places de marchés.
- Disposer de services complémentaires : service d'information sur les sociétés, de marketing, d'assistance financière, de gestion de la logistique, etc.
- Service de conseils sur le marketing de vos produits et articles

Visitez notre site : <https://marchedelagripreneur.com>

Guide Ultime de prospection et vente des produits agricoles en ligne

Les places de marchés offrent également de nombreux avantages lorsque vous êtes en position d'acheteur :

- Avoir accès à une base élargie de fournisseurs
- Prendre rapidement connaissance de ce qui est disponible sur le marché.
- Accéder à des informations complètes (photos, fiches techniques, fiches conseils).
- Bénéficier de prix déjà négociés par la société gérant la place de, marché.
- Comparer rapidement les prix proposés par les différents fournisseurs.

Dans une prochaine parution, je vous parlerai de comment vous pouvez bâtir votre marque et vous démarquez de la concurrence

Pour être sûr de ne rien perdre de nos parutions, abonnez-vous à notre newsletters en cliquant [ici](#).