



Agribusiness Leadership Program
Catalogue de cours



J'ai besoin d'un cours :

Pour les organisations des producteurs

Éléments de base de la coopérative	6
Fondements de la gestion de coopérative	7
La gestion de coopératives avancée	8
L'essentiel de la comptabilité	9

Pour les formateurs

Compétences de facilitation pour les formateurs du programme ALP	10
--	----

Pour les exploitants individuels

Série de formation financière	11
Renforcement de compétences financières	12
Exploitation agricole en tant qu'une entreprise/esprit de coopérative	13

Pour les détaillants

Le détaillant du « dernier kilomètre »	14
--	----

*Les petits exploitants agricoles
représentent à la fois un atout
et un défi pour les entreprises
alimentaires et agroindustrielles.*

La prédominance des petits exploitants dans de nombreux pays émergents en fait une partie intégrante des chaînes d'approvisionnement agroindustrielles. De nombreuses entreprises s'approvisionnent auprès des petits exploitants ou cherchent à le faire. Les demandes en faveur de chaînes d'approvisionnement plus équitables et plus inclusives vont accélérer cette tendance.

Cependant, il n'est pas facile d'intégrer les petits exploitants dans les chaînes d'approvisionnement modernes. Les entreprises alimentaires et agroindustrielles peuvent avoir des difficultés à obtenir un approvisionnement sûr et durable même lorsque les petits exploitants sont regroupés dans le cadre d'organisations de producteurs (OP). Ces organisations (comprenant les coopératives, les distributeurs et les détaillants) représentent le lien vital avec les petits exploitants et pourtant leurs différents niveaux de professionnalisme et de compétences en gestion des affaires rendent difficile leur participation en tant que partenaires fiables de la chaîne d'approvisionnement.

C'est la raison pour laquelle IFC a créé le Programme de Leadership pour les Agro-entreprises ou Agribusiness Leadership Program (ALP).

Le programme ALP a pour but d'aider les clients des entreprises alimentaires et agroindustrielles à mettre en place des chaînes d'approvisionnement plus solides et plus durables. Le programme utilise une séquence intégrée d'activités d'évaluation, de formation et d'encadrement pour aider les organisations de producteurs, et leurs membres petits exploitants, à se professionnaliser et à développer leurs commerces. Plus de 600 organisations de producteurs dans 5 pays participent au programme ALP depuis son lancement en 2016.

Ce catalogue de cours met l'accent sur le pilier formation du programme. Il contient les descriptions et les plans de chaque cours offert dans le cadre du programme. Celui-ci comprend des cours modulaires qui renforcent les compétences de gestion des dirigeants des OP. D'autres cours sont destinés aux formateurs et aux petits détaillants—des groupes qui appuient le développement des organisations professionnelles de producteurs et de petits exploitants.

Les cours décrits dans ce catalogue représentent une version générique du programme de formation de l'ALP. Les cours peuvent être adaptés pour répondre aux besoins d'une chaîne d'approvisionnement spécifique. Ils sont généralement adaptés en fonction de la taille de l'organisation de producteurs, de la langue, du produit de base, des besoins de planification et des niveaux d'instruction. En outre, de nouveaux cours et modules sont constamment ajoutés, à mesure que le programme évolue, pour servir davantage de clients.



AGRIBUSINESS LEADERSHIP PROGRAM

Un guide pour la mise en œuvre



Étape 1 : Collaborer avec un client local

S'associer à une organisation locale qui vise à relever le niveau de professionnalisme des organisations de producteurs (OP) dans une chaîne de valeur. Les OP peuvent inclure des coopératives, des agents, des détaillants et d'autres entités agroindustrielles.



Étape 2 : Effectuer des évaluations

Effectuer des évaluations de base des OP. Parallèlement, procéder à une évaluation des besoins de formation en s'adressant au client, aux OP, aux petits exploitants et à d'autres acteurs de la chaîne de valeur. Déterminer leurs objectifs et besoins.



Étape 3 : Créer une stratégie pour le client

Utiliser l'évaluation des besoins de formation et les résultats des évaluations de base pour créer une stratégie de renforcement des capacités. Faire des recommandations concernant la formation et l'encadrement pour les OP et déterminer comment renforcer les capacités des professionnels locaux pour leur permettre d'exécuter le programme.



Étape 4 : Élaborer le programme et le mettre en œuvre

Élaborer un programme personnalisé de formation et d'encadrement qui répond aux besoins et tient compte des résultats de l'évaluation. Mettre en œuvre les programmes de formation de formateurs à l'intention des personnes sélectionnées pour former les OP.



Étape 5 : Effectuer des réévaluations

Après la formation et l'encadrement, effectuer des réévaluations des OP en utilisant le même outil qu'à l'étape 2. Comparer les résultats de base et de réévaluation pour mesurer l'efficacité du programme.



Étape 6 : Créer des liens avec le marché

Faciliter les liens avec le marché pour les OP qui relèvent leurs notes d'évaluation. Les OP terminent le programme en ayant obtenu tout ce dont elles ont besoin pour établir un plan d'affaires et obtenir des résultats commerciaux, notamment des financements et de nouveaux acheteurs.

Les cours décrits dans ce catalogue représentent une version générique du programme de formation de l'ALP. Les cours peuvent être adaptés pour répondre aux besoins d'une chaîne d'approvisionnement spécifique. Ils sont généralement adaptés en fonction de la taille de l'organisation de producteurs, de la langue, du produit de base, des besoins de planification et des niveaux d'instruction.



Éléments de base de la coopérative

Audience cible

Dirigeants de coopérative disposant moins de 8 années d'études formelles

Durée du cours

4–5 jours

Description du cours

Ce cours, qui ne nécessite pas de connaissance approfondie dans des domaines techniques comme les opérations et les finances, introduit les dirigeants élus des organisations agricoles aux concepts de base qui distinguent les coopératives des autres formes d'activités. Grâce à la formation dirigée par un instructeur utilisant des méthodes d'apprentissage interactives (y compris des discussions en classe et des activités en petits groupes), les participants vont acquérir les connaissances, les compétences et l'assurance nécessaires pour améliorer leurs notes d'évaluation et développer leurs organisations.

Plan du cours

Modules et sessions

- **Accueil et présentation**
- **Comprendre les coopératives**
 - ♦ Introduction aux coopératives
 - ♦ Principes de coopérative
 - ♦ Cadre juridique et réglementaire
- **Leadership**
 - ♦ Introduction au leadership
 - ♦ Motivation des personnes
 - ♦ Règlement de conflits
 - ♦ Prise de conscience de la corruption
- **Gouvernance**
 - ♦ Introduction à la gouvernance
 - ♦ Structure de la gouvernance
 - ♦ Rôles et responsabilités
 - ♦ Assemblée générale
- **Relations avec les membres**
 - ♦ Introduction aux relations avec les membres
 - ♦ Engagement des membres
- **Organisation interne**
 - ♦ Introduction à l'organisation interne
 - ♦ Tenue de dossiers et documentation
 - ♦ Réunions de travail
- **Opérations**
 - ♦ Introduction aux opérations
 - ♦ Approvisionnement des membres
 - ♦ Impact de l'économie d'échelle
- **Récapitulation et prochaines étapes**

Options de personnalisation—les modules qui suivent peuvent être ajoutés au module ci-dessus ou utilisés à sa place. À noter que la durée du cours changera si l'on ajoute ou enlève des éléments du contenu de l'instruction.

Modules et sessions facultatifs

- **Viabilité**
 - ♦ Introduction à la viabilité
 - ♦ Viabilité sociale
 - ♦ Viabilité environnementale
- **Gestion de risque**
 - ♦ Introduction à la gestion de risque
 - ♦ Risques climatiques
 - ♦ Risques biologiques
- **Facilitateurs**
 - ♦ Introduction aux facilitateurs
 - ♦ Hiérarchisation des besoins
 - ♦ Établissement de relations avec les facilitateurs



Fondements de la gestion de coopérative

Audience cible

Dirigeants de coopérative disposant d'au moins 8 années d'études formelles

Durée du cours

5–7 jours

Description du cours

Ce cours introduit les gestionnaires professionnels et les dirigeants élus aux concepts fondamentaux nécessaires pour gérer une coopérative efficace. Grâce à la formation dirigée par un instructeur utilisant des méthodes d'apprentissage interactives (y compris des discussions en classe et des activités en petits groupes), les participants vont acquérir les connaissances, les compétences et l'assurance nécessaires pour améliorer leurs notes d'évaluation et développer leurs organisations.

Plan du cours

Modules et sessions

- **Accueil et présentation**
- **Comprendre les coopératives**
 - ♦ Introduction aux coopératives
 - ♦ Valeurs et principes de coopérative
 - ♦ Coopératives dans votre pays
 - ♦ Cadre juridique et réglementaire
- **Leadership**
 - ♦ Introduction au leadership
 - ♦ Motivation des personnes
 - ♦ Règlement de conflits
- **Planification des activités**
 - ♦ Introduction à la planification des activités
 - ♦ Mission, vision et objectifs
 - ♦ Atouts et lacunes
 - ♦ Création d'un plan d'activités
- **Gouvernance**
 - ♦ Introduction à la gouvernance
 - ♦ Assemblée générale
 - ♦ Conseil d'administration
 - ♦ Comité de supervision
- **Relations avec les membres**
 - ♦ Introduction aux relations avec les membres
 - ♦ Recrutement et rétention de membres
 - ♦ Gestion des membres
 - ♦ Engagement des membres
- **Organisation interne**
 - ♦ Introduction à l'organisation interne
 - ♦ Tenue de dossiers et documentation
 - ♦ Lutte contre la corruption
 - ♦ Gestion de réunions
- **Opérations**
 - ♦ Introduction aux opérations
 - ♦ Collecte auprès des membres
 - ♦ Réception et stockage
 - ♦ Livraison aux acheteurs
 - ♦ Fourniture du produit aux membres
- **Marchés**
 - ♦ Introduction aux marchés
 - ♦ Risques de marchés
 - ♦ Contrats
- **Finance et comptabilité**
 - ♦ Introduction à la finance et à la comptabilité
 - ♦ Conformité aux lois financières du pays
 - ♦ Tenue de liquidité et comptabilité
 - ♦ Analyse des états financiers et utilisation de l'information financière
 - ♦ Allocation d'excédents et ristournes
- **Facilitateurs**
 - ♦ Introduction aux facilitateurs
 - ♦ Hiérarchisation des besoins
 - ♦ Établissement de relations avec les facilitateurs
- **Récapitulation et prochaines étapes**

Options de personnalisation—les modules qui suivent peuvent être ajoutés au module ci-dessus ou utilisés à sa place. À noter que la durée du cours changera si l'on ajoute ou enlève des éléments du contenu de l'instruction.

Modules et sessions facultatifs

- **Diversité des genres**
 - ♦ Introduction à la diversité des genres (hommes/femmes)
 - ♦ Les femmes en tant que membres de coopératives
 - ♦ Les femmes en tant que dirigeantes de coopératives
- **Commercialisation**
 - ♦ Introduction à la commercialisation
 - ♦ Produit
 - ♦ Prix
 - ♦ Place
 - ♦ Promotion
- **Viabilité**
 - ♦ Introduction à la viabilité
 - ♦ Viabilité sociale
 - ♦ Viabilité environnementale
- **Gestion du risque**
 - ♦ Introduction à la gestion du risque
 - ♦ Risques climatiques
 - ♦ Risques biologiques
- **Comptabilité analytique**
 - ♦ Introduction à la comptabilité analytique
 - ♦ Types de coûts
 - ♦ Seuil de rentabilité, prix de revient et marge de contribution
 - ♦ Frais de gestion
- **Opérations (sessions supplémentaires)**
 - ♦ Impact de l'économie d'échelle

Gestion de coopérative avancée

Audience cible

Dirigeants de coopérative disposant d'au moins 10 années d'études formelles

Durée du cours

5-7 jours

Description du cours

Ce cours de perfectionnement à l'intention des gestionnaires professionnels et des dirigeants élus s'appuie sur leur connaissance de la gestion de coopératives et les prépare à développer leur coopérative en recourant au crédit commercial. Grâce à la formation dirigée par un instructeur utilisant des méthodes d'apprentissage interactives (y compris des discussions en classe et des activités en petits groupes), les participants vont acquérir les connaissances, les compétences et l'assurance nécessaires pour améliorer leurs notes d'évaluation et développer leurs organisations. À noter que les participants soit auront une vaste expérience de la gestion d'une coopérative soit auront suivi le cours intitulé *Fondements de la gestion de coopérative*.

Plan du cours

Modules et sessions

- **Accueil et introduction**
- **Comprendre les coopératives**
 - ♦ Introduction aux coopératives
 - ♦ Valeurs et principes des coopératives
 - ♦ Les coopératives dans votre pays
 - ♦ Cadre juridique et réglementaire
- **Leadership**
 - ♦ Introduction au leadership
 - ♦ Motivation des personnes
 - ♦ Résolution de conflit
- **Planification d'affaires**
 - ♦ Introduction à la planification des activités
 - ♦ Mission, vision et objectifs
 - ♦ Établissement d'un plan d'activités
 - ♦ Planification pour la croissance
 - ♦ Gestion de risque
- **Gouvernance**
 - ♦ Introduction à la gouvernance
 - ♦ Assemblée générale
 - ♦ Conseil d'administration
 - ♦ Comité de supervision
- **Relations avec les membres**
 - ♦ Introduction aux relations avec les membres
 - ♦ Recrutement et rétention de membres
 - ♦ Engagement des membres
- **Opérations**
 - ♦ Introduction aux opérations
 - ♦ Collecte auprès des membres
 - ♦ Réception et stockage
 - ♦ Livraison aux acheteurs
 - ♦ Fourniture du produit aux membres
- **Finance et comptabilité**
 - ♦ Introduction à la finance et à la comptabilité
 - ♦ Tenue de registres et suivi
 - ♦ Analyse des états financiers
 - ♦ Allocation d'excédents et ristourne
 - ♦ Planification, budgétisation, et approvisionnement
- **Crédit commercial**
 - ♦ Introduction au crédit commercial
 - ♦ Obtention de crédit auprès des créanciers
 - ♦ Négociation avec les créanciers
- **Récapitulation et prochaines étapes**

Options de personnalisation—les modules qui suivent peuvent être ajoutés au module ci-dessus ou utilisés à sa place. À noter que la durée du cours changera si l'on ajoute ou enlève des éléments du contenu de l'instruction.

Modules et sessions facultatifs

- **Marchés**
 - ♦ Introduction aux marchés
 - ♦ Risques de marché
 - ♦ Contrats
- **Viabilité**
 - ♦ Introduction à la viabilité
 - ♦ Viabilité sociale
 - ♦ Viabilité environnementale
- **Gestion du risque**
 - ♦ Introduction à la gestion du risque
 - ♦ Risques climatiques
 - ♦ Risques biologiques
- **Ressources humaines**
 - ♦ Recrutement et rétention
 - ♦ Fixation d'objectifs
 - ♦ Risques liés aux ressources humaines
 - ♦ Politiques de ressources humaines
 - ♦ Contrôle de la performance
- **Facilitateurs**
 - ♦ Introduction aux facilitateurs
 - ♦ Hiérarchisation des besoins
 - ♦ Établissement de relations avec les facilitateurs

L'essentiel de la comptabilité

Audience cible

Membres de l'organisation de producteurs qui ont des responsabilités financières, mais n'ont pas suivi une formation formelle en tenue de livres ou en comptabilité

Durée du cours

3 jours

Description du cours

Ce cours permet aux aides-comptables et aux responsables des coopératives agricoles d'acquérir des connaissances sur l'importance de la tenue de livres dans le cycle comptable, les méthodes de collecte et de conservation des documents sources pour les transactions financières, et les processus d'enregistrement des transactions financières dans les livres de base. Grâce à la formation dirigée par un instructeur utilisant des méthodes d'apprentissage interactives (y compris des discussions, des activités en petits groupes et les jeux de rôles), les participants vont acquérir les connaissances, les compétences et l'assurance nécessaires pour expliquer l'importance de la tenue de livres et de la tenue de registres et pour appliquer un système de tenue de registres et de grands livres des transactions commerciales.

Plan du cours

Modules et sessions

- **Accueil et introduction**
- **Qu'est-ce que la tenue de livres ?**
 - ♦ Importance de la tenue de livres
 - ♦ Impacts de la mauvaise tenue de livres
 - ♦ Différence entre tenue de livres, comptabilité et analyse financière
- **Livre de caisse**
 - ♦ Définition du flux de trésorerie (entrées et sorties de fonds)
 - ♦ Calcul d'un solde de trésorerie
 - ♦ Mise à jour d'un livre de caisse
 - ♦ Description des contrôles de liquidité
- **Livre de dépenses**
 - ♦ Classement des reçus de dépenses
 - ♦ Classification des dépenses
 - ♦ Enregistrement des dépenses dans un livre de dépenses et un livre de caisse
- **Registre des membres**
 - ♦ Classification des transactions opérationnelles des membres
 - ♦ Identification des documents nécessaires pour suivre les transactions des membres
 - ♦ Enregistrement des montants à recevoir et à payer et des transactions en espèces dans un registre des membres
 - ♦ Actualisation du livre de caisse avec les transactions en espèces des membres
- **Livre de ventes**
 - ♦ Tenue de comptes clients
 - ♦ Enregistrement des paiements dans un livre de ventes
 - ♦ Actualisation du livre de caisse avec les opérations de paiement
- **Livre d'inventaire**
 - ♦ Tenue d'une fiche de stock pour suivre le stock existant dans une installation de stockage
 - ♦ Tenue d'un livre d'évaluation des stocks pour avoir une évaluation à jour des stocks
- **Livre des immobilisations**
 - ♦ Identification des immobilisations
 - ♦ Définition et calcul de l'amortissement
 - ♦ Définition et calcul de la valeur comptable
 - ♦ Inscription des valeurs des actifs dans les livres
- **Prochaines étapes pour la tenue de livres**
 - ♦ Examen des rôles de l'aide-comptable et du comptable dans le cycle comptable
 - ♦ Explication de la manière dont les documents des sources et les livres sont utilisés dans un audit
 - ♦ Explication de la manière dont les données figurant dans les livres de la coopérative peuvent servir à appuyer une demande de prêt
- **Récapitulation**



Compétences de facilitation pour les formateurs du programme ALP

Audience cible

Formateurs se préparant à dispenser tout cours ALP en salle de classe

Durée du cours

2 jours

Description du cours

Le cours est une expérience d'apprentissage hautement interactive à l'intention des personnes recrutées pour dispenser des cours de formation en salle de classe dans le cadre du programme ALP. Les participants apprendront comment organiser des formations qui sont utiles et porteuses de transformation pour les apprenants du programme. Le cours a pour objectif de permettre aux participants d'acquérir les compétences nécessaires pour faciliter l'apprentissage en salle de classe, en d'autres termes, de faire en sorte qu'ils soient capables de gérer un environnement d'apprentissage, de diriger des échanges de vues et de faire part des réactions efficaces aux apprenants, entre autres compétences en matière de facilitation. Les participants non seulement apprendront les méthodes d'instruction utilisées dans la formation du programme ALP, mais ils les expérimenteront également dans le cadre des activités de groupe, des jeux de rôle et de démonstration des compétences.

Plan du cours

Modules et thèmes

- **Accueil et présentation**
- **Principes d'apprentissage des adultes et programme ALP**
 - ♦ Les principes d'apprentissage des adultes
 - ♦ Comment le programme ALP intègre les principes d'apprentissage des adultes
- **Etablir un environnement d'apprentissage**
 - ♦ Préparation en vue de dispenser un cours ALP
 - ♦ Création d'un environnement sûr et positif pour les apprenants du programme ALP
- **Utiliser des méthodes d'apprentissage pour motiver et engager**
 - ♦ Les six principales méthodes d'apprentissage utilisées dans le programme ALP
 - ♦ Compétences de base pour faciliter l'utilisation de ces méthodes d'apprentissage
- **Fournir une rétroaction et communiquer efficacement**
 - ♦ Rétroaction efficace et réaction inefficace
 - ♦ Faire part de la rétroaction à l'aide du modèle 3M
 - ♦ Aptitudes à s'exprimer pour le formateur ALP
- **Transfert de connaissances**
 - ♦ Facteurs affectant le transfert d'apprentissage dans le cadre du programme ALP
 - ♦ Techniques de promotion du transfert de connaissances

Le cours est une expérience d'apprentissage hautement interactive à l'intention des personnes recrutées pour dispenser des cours de formation en salle de classe dans le cadre du programme ALP.



Série de formation financière

Audience cible

Petits exploitants agricoles avec un minimum de 2 à 4 années d'études

Durée du cours

Chaque cours dure 1-2 jours

Description du cours

Série de quatre cours de courte durée pour les petits exploitants qui veulent améliorer la rentabilité de leurs exploitations. Chaque cours comprend deux séances de courte durée entrecoupées par deux séances de mentorat. Les cours peuvent être dispensés en deux séances consécutives ou être prévus en ateliers de deux heures étalés sur plusieurs jours ou semaines. Le cours est dispensé par un instructeur utilisant des méthodes interactives pour impliquer les participants, y compris des discussions, des études de cas, des jeux de rôle et autres jeux, entrecoupés de brefs exposés. Les séances de mentorat communiquent à chaque participant la rétroaction sur l'application de ce qu'il a appris à sa propre entreprise agricole. De ce fait, les participants pourront effectuer les opérations de tenue de livres de base et prendre de meilleures décisions financières qui améliorent leur production et leurs moyens d'existence.

Plan du programme

Cours de courte durée

1 | Tenue de registres

- Qu'est-ce que la tenue de registres ?
- Importance de la tenue de registres
- Ventes
- Dépenses
- Trésorerie
- Crédit
- Profit

2 | Faire en sorte que l'argent travaille pour vous

- Définition de la rentabilité
- Différence entre rentabilité et profit
- Comment mesurer la rentabilité
 - ◆ Rendement à l'hectare
 - ◆ Profit à l'hectare
 - ◆ Marge bénéficiaire
- Budgétisation
- Définition de la budgétisation
- Importance de la budgétisation
- Création d'un budget simple

3 | Utilisation judicieuse de l'argent

- Comment fixer les prix (modèle de tarification 5 étoiles)
- Rapports entre prix et profits/ventes
- Dépenser de l'argent judicieusement
- Différence entre dépenses, épargne et investissements
- Les avantages de l'épargne
- Conseils pour utiliser l'argent judicieusement

4 | Gestion de prêts

- Le rôle de l'épargne dans la gestion de la dette
- Les rapports entre épargne et prêts
- Comment épargner ?
- Épargne en tant que moyen de croissance
- Comment gérer ses prêts
- Définition de la gestion de la dette et des prêts
- Différence entre bonne et mauvaise dette
- Pourquoi contracter des prêts ?
- Comment gérer la dette ?

Renforcement de compétences financières

Audience cible

Petits exploitants agricoles disposant de 10 à 12 années d'études

Durée du cours

2 jours

Description du cours

Ce cours est destiné aux petits et moyens exploitants qui gèrent leurs propres exploitations, tiennent déjà une comptabilité de base et veulent élargir leurs activités d'exploitation agricole. Ce cours aide les exploitants agricoles à remplir les conditions nécessaires à l'obtention de prêts bancaires en leur montrant comment analyser les informations financières afin de prendre de meilleures décisions pour exploiter et développer leurs activités agricoles. Le cours est dispensé par un instructeur utilisant des méthodes interactives pour impliquer les participants, y compris des discussions, des études de cas, des jeux de rôle et autres jeux, entrecoupés de brefs exposés. Les participants vont acquérir des connaissances et des compétences plus poussées en matière de tenue de livres, de gestion d'activités financières et de planification de la croissance des activités. À noter que ce cours est le plus indiqué pour les exploitants agricoles qui tiennent déjà des états financiers de base.

Plan du cours

Modules et sessions

- **Introduction du cours et sensibilisation**
 - ♦ Introduction
 - ♦ Importance de la tenue de registres
 - ♦ Attentes
- **Importance de la gestion financière pour les entreprises agricoles**
 - ♦ Les étapes de développement des activités
 - ♦ Introduction aux documents financiers
 - ♦ Utilisation de documents financiers
- **Calcul des coûts, du profit et de la tarification**
 - ♦ Établissement de coûts et classification des différents types de coûts
 - ♦ Calcul du coût unitaire
 - ♦ Amortissement
 - ♦ Établissement du coût du produit ou du service
- **Les éléments de base de la tenue de registres financiers**
 - ♦ Reçu : forme, utilisation et importance
 - ♦ Livre de caisse : forme, utilisation et importance
 - ♦ Registre de créanciers : forme, utilisation et importance
 - ♦ Registre de débiteurs : forme, utilisation et importance
 - ♦ Registre de stocks : forme, utilisation et importance
- **Comment établir et lire les états financiers**
 - ♦ Enregistrement de flux de trésorerie : forme, utilisation et analyse
 - ♦ Compte de résultat : forme, utilisation et analyse
 - ♦ Bilan : forme, utilisation et analyse
- **Planification de l'expansion des activités et conclusion du cours**
 - ♦ Envisager une meilleure entreprise
 - ♦ Problèmes communs liés à l'expansion des activités
 - ♦ Financement d'une expansion
- **Conclusion du cours**

Ce cours aide les exploitants agricoles à remplir les conditions nécessaires à l'obtention de prêts bancaires en leur montrant comment analyser les informations financières afin de prendre de meilleures décisions pour exploiter et développer leurs activités agricoles.



Exploitation agricole en tant qu'une entreprise/esprit de coopérative

Audience cible

Petits exploitants agricoles avec un minimum de 4 à 10 années d'études

Durée du cours

1,5–2 jours

Description du cours

Ce cours est destiné aux petits exploitants agricoles, membres d'une coopérative agricole, qui veulent transformer leurs exploitations familiales en entreprises viables. Il est le plus indiqué pour les exploitants agricoles qui n'ont jamais tenu d'écritures financières. Le cours est dispensé par un instructeur utilisant des méthodes interactives pour impliquer les participants, y compris des discussions, des études de cas, des jeux de rôle et autres jeux, entrecoupés de brefs exposés.

Plan du cours

Modules et sessions

■ Esprit de coopérative

- ◆ Définition d'une coopérative
- ◆ Valeurs et principes de coopérative
- ◆ Avantages de l'adhésion à une coopérative
- ◆ Responsabilités des membres de coopérative

■ Gestion efficace des affaires

- ◆ Pourquoi votre exploitation agricole est une entreprise ?
- ◆ Définition de la réussite en affaires : un cas de réussite
- ◆ Votre entreprise dans 5 ans : possibilités et défis
- ◆ Cycle commercial

■ Gestion financière de l'exploitation

- ◆ Principaux calculs du commerce agricole
- ◆ Rendement à l'hectare, calculs de ventes, calcul du profit
- ◆ Gestion de la trésorerie et du crédit
- ◆ Tenue de registres de l'exploitation

■ Planification commerciale de l'exploitation et accès à la finance

- ◆ Problèmes communs de l'expansion commerciale
- ◆ Comment obtenir un prêt
- ◆ Comment gérer un prêt

■ Conclusion et récapitulation



Le détaillant du « dernier kilomètre » - prévu pour 2019

Audience cible

Propriétaires/gérants de magasins de vente au détail de fournitures agricoles du « dernier kilomètre »

Durée du cours

12 jours

Description du cours

Ce cours sera destiné aux propriétaires et gérants de magasins de vente au détail de fournitures agricoles. Le cours permettra aux petits détaillants d'améliorer leurs pratiques commerciales et, de ce fait, d'atteindre plus efficacement leurs clients et gérer leurs activités. Le cours sera dispensé par un instructeur utilisant des méthodes interactives pour impliquer les participants, y compris des discussions, des études de cas, des jeux de rôle, des séances de remue-méninges, des autoévaluations et autres jeux, entrecoupés de brefs exposés. Les participants vont acquérir des connaissances et des compétences plus poussées dans les domaines suivants : tenue de livres, techniques de vente, services aux clients, gestion financière, gestion de stocks, relation avec les employés et planification de la croissance des activités. Les participants suivront un cours individualisé sur l'établissement d'un plan de développement d'entreprise au titre du programme de formation.

Le cours comprendra les éléments suivants :

- Introduction aux opérations efficaces de vente au détail
- Planification des activités
- Compétences de leadership, de gestion et de collaboration avec le client
- Amélioration des compétences en matière de vente
- Gestion d'entreprise
- Gestion des ressources humaines
- Viabilité
- Gestion de l'inventaire et des stocks
- Gestion financière
- Accès au crédit commercial







Pour en savoir, consultez le site :
www.ifc.org/AgriLeadership

Contactez-nous à l'adresse :
AgriLeaderProgram@ifc.org

Copyright © IFC 2018. Tous droits réservés.