



École d'Entrepreneuriat Agricole

Système de production Café Arabica et Robusta, Maïs, Bananier plantain

Guide du Formateur – Cameroun

1^{ère} édition – Juillet 2026

Mon nom :



Ministry of Foreign Affairs

Mise en œuvre par



En coopération avec



AVANT-PROPOS

L'approche de l'**Ecole d'Entrepreneuriat Agricole** (EEA, *Farmer Business School* FBS) a été développée pour des systèmes de production de zones cacaoyères en 2010 par le Projet *Sustainable Cocoa Business* (SCB)¹ de la coopération Allemande au développement avec l'Afrique sub-saharienne et des partenaires locaux du Ghana, du Nigeria, de la Côte d'Ivoire et du Cameroun. Avec l'appui du Ministère fédéral allemand de la Coopération Economique et du Développement (BMZ), de la Fondation Mondiale de Cacao, de la Banque Centrale du Nigéria et de l'Union Européenne, plus de 750.000 producteurs de cacao, dont 29% de femmes, ont été formés. Avec les résultats spectaculaires de cette approche et la flexibilité de l'adaptation des documents de formation, d'autres programmes de développement dans 22 pays africains, ont mis au point plus de 90 curricula de formation autour de 34 spéculations d'un poids économique avéré autres que le cacao. En février 2026, la portée totale en Afrique a dépassé 2 millions de petits exploitants touchés par cette approche.

L'approche fait aujourd'hui partie des outils de vulgarisation dans plusieurs structures nationales d'encadrement, ainsi que de différentes organisations d'appui à la production agropastorale.

La chaîne de valeur « Café Arabica et Robusta » est porteuse au Cameroun en termes de revenus, et pourvoyeuse d'emplois pour les cibles. Aussi le Projet SAFE/GIZ/Cameroun a trouvé la pertinence quant à l'utilisation de cet outil, qui permettra aux acteurs concernés d'accroître la rentabilité de leurs exploitations, et de devenir des professionnels dans leurs activités.

Pour l'adaptation des documents de formation, les outils d'analyse économique, le matériel de référence et l'encadrement ont été fourni par l'**Agri-Business Facility for Africa (ABF)** et le **Projet SAFE**. Les documents élaborés dans les normes d'une adaptation validée par l'ABF, sont testés en formation pilote pour la convenance de leur utilisation pour résoudre les problèmes des producteurs.

Les formateurs FBS suivent alors un programme de qualification spécial comprenant des formations en salle, et des formations d'apprentissage avec les producteurs, afin de les former dans les normes de qualité standard du FBS, dans le respect des principes de l'apprentissage des adultes, basés sur le partage des expériences et des découvertes.

Seuls, les formateurs des Ecoles d'Entrepreneuriat Agricole, qui ont parcouru un programme spécial de qualification de plusieurs mois, sont en mesure de former des producteurs et productrices.

Ce guide du formateur est un outil essentiel de Référence, qui vient en appui au Formateur pour le maintenir sur une ligne directrice, pour une formation de qualité standardisée. Il offre des directives pour aborder, développer, conclure et tirer les leçons de chaque module de formation.

Cette démarche ainsi qu'un système informatisé de suivi assurent l'efficience, la qualité et l'efficacité de la mise en œuvre, en concordance avec les standards de qualité des Ecoles d'Entrepreneuriat Agricole.

Nous vous souhaitons plein succès.

TABLE DES MATIÈRES

<i>École d'Entrepreneuriat Agricole – De quoi s'agit-il ?</i>	4
<i>Critères de qualité des Écoles d'Entrepreneuriat Agricole</i>	6
<i>Itinéraires de la formation FBS</i>	7
Module 0. Préchauffage et introduction à l'initiative personnelle	10
Introduction sur l'Ecole d'Entrepreneuriat Agricole (Cas du Café)	12
Module 1. Faire de l'argent avec l'agriculture ?	13
Module 2. Connaître ses unités pour connaître ses ressources	16
Module 3. Gérer votre exploitation pour assez de nourriture	18
Module 4. Sortie et Entrée d'argent : Savoir si vous faites de bonnes affaires	21
Module 5. Décisions pour faire de bonnes affaires	23
Module 6. Diversifier les productions pour plus de revenus durant toute l'année	27
Module 7. Gérez votre argent tout au long de l'année	29
Module 8. Comment obtenir de bons services financiers	32
Module 9. Plus de revenus avec le Café de qualité	35
Module 11 : Gagner plus d'argent, recevoir et investir dans la régénération du Caféier	40
Module 12 : Devenir Entrepreneur dans la pratique	42
<i>Comptes à rendre pour le suivi et le canevas</i>	45
<i>Preuve de la mise en œuvre d'une formation EEA</i>	46
<i>Andragogie et IP</i>	47

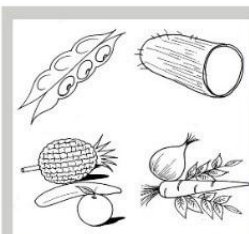
École d'Entrepreneuriat Agricole – De quoi s'agit-il ?

Quels sont les avantages ?

Les enseignements de l'Ecole d'Entrepreneuriat Agricole renforcent les capacités de l'agriculteur en tant qu'entrepreneur qui :

- Valorise les technologies et opportunités de marchés pour plus de revenus.
- Planifie et ajuste sa production pour assurer la sécurité alimentaire de la famille.
- Cible les décisions et investissements de plantation, replantation ou régénération de cacao.
- Mène des négociations professionnelles avec les acheteurs, les fournisseurs d'intrants, les institutions financières, les propriétaires des terres.
- Gère ses moyens financiers et son crédit.

Ecole d'Entrepreneuriat Agricole Les contenus



M3 Gérer l'exploitation agricole pour assez de nourriture



M4 Savoir si vous faites bonne affaire



M5 Des décisions pour plus de revenus



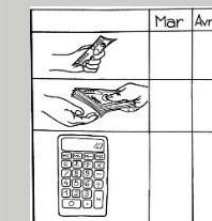
M1 Faire de l'argent avec l'agriculture ?



M2 Connaître les unités pour connaître ses ressources



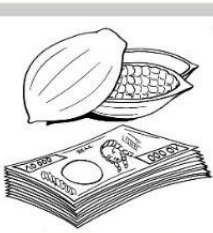
M6 Saisir des opportunités pour diversifier les revenus



M7 Gérer l'argent pendant l'année



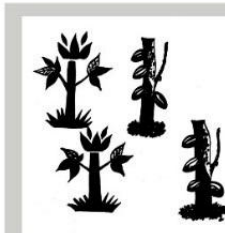
M8 Comment obtenir des bons services financiers



M9 Plus de revenus avec le cacao de qualité



M10 Bénéfices de l'adhésion à des OPA



M11 Investir dans la plantation / replantation de cacao



M12 Devenir entrepreneur en pratique

Assurer une bonne préparation des formations des Ecoles d'Entrepreneuriat Agricole

1. Visitez la communauté villageoise au moins une semaine avant la date planifiée pour la formation ;
2. Contactez les autorités villageoises, ou de la coopérative et si disponible le facilitateur du champ-école ;
3. Informez-les sur :
 - ☞ les contenus et l'itinéraire des Ecoles d'Entrepreneuriat Agricole (cf page 6) ;
 - ☞ les organisateurs de la formation. C'est votre organisation/service, avec l'appui de la GIZ et ses partenaires, qui fournissent le matériel de formation ;
4. Répondez à des questions concernant le contenu, la finalité et l'organisation de la formation ;
5. Retenez la date ;
6. Discutez des lieux ou sites appropriés (lumière, aération, accès...) pour les séances de formation de 30 personnes. Les options possibles sont : Magasin de stockage ou salle de réunion de la coopérative, bâtiment communautaire, lieu de culte, ou un endroit protégé des intempéries à l'extérieur ;
7. Assurez les engagements suivants pour la date retenue :

a. Constitution d'un groupe de participants selon les critères suivants :

- Au moins 25, au plus 30 personnes qui produisent du café et aussi d'autres produits
- Au moins un tiers de participants alphabétisés
- Bon mélange de producteurs jeunes et âgés, de hommes et de femmes, ainsi que des personnes en situation d'handicap.
- Leur participation durant 5 matinées successives doit être garantie

b. Organisation de la localité de formation au sein de la communauté

- Il peut s'agir d'une école, d'une église, d'un entrepôt, d'une salle de réunion de coopérative ou d'un espace protégé à l'extérieur/en plein air.
 - Les bancs ou les chaises doivent être organisés par la communauté ; des nattes traditionnelles peuvent également être utilisées.
 - Vérifier si des aménagements spécifiques sont nécessaires afin de réduire les obstacles pour les personnes en situation d'handicap, par exemple un accès sans barrières au lieu de la salle de formation, la présence d'une personne d'appui, etc.
 - Vérifier si des dispositions particulières sont nécessaires pour les femmes, notamment en tenant compte des horaires de la formation, des possibilités de garde d'enfants, etc.
8. Communiquez le planning définitivement retenu à la GIZ/SAFE et ses partenaires, par message (SMS) ou whatsapp et à votre superviseur ;
 9. Assurez-vous dans votre préparation que le matériel de formation nécessaire, est au complet et en bon état.
 10. Avant le début de chaque formation, imprimer un nombre suffisant de copies papier des annexes afin de faciliter le suivi nécessaire

Critères de qualité des Écoles d'Entrepreneuriat Agricole

Planification et préparation	Avec la communauté ou la coopérative (Cf. page précédente)
Plan de travail mensuel ou trimestriel	En étroite collaboration avec l'équipe de la GIZ, chaque formateur EEA/FBS identifie le groupe de producteurs ou futur producteur bénéficiaires de la formation EEA/FBS, et soumet son plan mensuel ou trimestriel de travail au plus tard le 15 du mois précédent, au responsable FBS par message (texto) ou E-mail. L'information sur le plan travail comporte : • Nom de la communauté • Organisation hôte (coopérative, Champs-Ecole ou autre à spécifier) • Date de début de la formation • Date de fin de la formation
Lieux de formation	Chaque formateur FBS identifie au préalable des lieux de formation, qui sont assez éclairés et aérés en collaboration avec les représentants des communautés ou des coopératives
Durée de chaque formation FBS	Chaque formateur FBS organise les sessions dans une séquence de 5 matinées successives, de lundi à vendredi. Le démarrage des travaux est à la convenance des producteurs. Les journées de formation ne s'auraient durer moins de 5 heures. Il est conseillé de commencer le matin à 08 heures et d'arrêter les apprentissages à 13 heures, avec 2 pauses d'environ 15 minutes. Il faut aussi tenir compte des horaires de prière et des jours de marché, pour arrêter le programme final de la session.
Matériel de formation	Seulement les matériels standards de formation FBS, c'est-à-dire le Cahier de formation et d'Application, les calculatrices, le décimètre, les cordes à nœuds, les marqueurs, les bandes adhésives, les papiers Craft/Conférence et les affiches de formation procurées par la GIZ seront utilisés. Chaque formateur FBS informe à temps le point focal de la formation par message (texto), ou E-mail sur les besoins de matériel de formation.
Qualité de formation	Chaque formateur FBS prépare les formations à l'aide du Cahier de formation, du Guide du formateurs et des autres outils ci-dessus cités. Les formations FBS sont réalisées suivant les lignes directrices du dossier de formateurs de manière interactive, en combinant les présentations, les discussions, les travaux de groupe, les exercices et les jeux de rôle. L'approche de formation d'adultes doit être respectée, en vue de la valorisation des expériences des participants (hommes et femmes), et du renforcement de leur auto-confiance.
Preuve de mise en œuvre	Chaque formateur FBS procure la liste des participants formés, et la preuve de mise en œuvre remplie et dûment signé par la personne focale désignée par le groupe.
Suivi des producteurs formés au FBS	Chaque formateur FBS • A des contacts périodiques avec les personnes focales des groupes FBS qu'il/elle a formés. • Organise des rencontres périodiques avec des groupes FBS, afin de rafraîchir leurs connaissances et de vérifier l'application des outils • Se consulte régulièrement avec les agents de vulgarisation du Projet chargés du suivi des cahiers d'applications • Identifie et rapporte des nouvelles évolutions à son supérieur hiérarchique et à la GIZ • Émet des recommandations nécessaires pour améliorer le Curriculum et les communique

Itinéraires de la formation FBS

Module	Durée	Session	Jour	
0. Préchauffage	50 min	1	1	Lundi
1. Faire de l'argent avec l'agriculture ?	1h40	1	1	
2. Connaître les unités pour connaître ses ressources	1h30	2	1	
3. Gérer votre exploitation pour assez de nourriture	1h00	3	1	
4. Sortie et entrée d'argent : savoir si vous faites de bonnes affaires	2h30	1	2	Mardi
5. Décisions pour faire de bonnes affaires	1h00	2	2	
6. Diversifier pour plus de revenu durant toute l'année	1h15	3	2	
		1	3	Mercredi
7. Gérez votre argent tout au long de l'année	3h00	2	3	
8. Comment obtenir de bons services financiers	1h30	3	3	
9. Plus de revenus avec le Café de qualité	1h10	1	4	Jeudi
10. Bénéfices des membres d'organisations de producteurs agricoles	2h00	2	4	
11. Gagner plus d'argent : recevoir et investir dans la régénération du café	1h35	3	4	
12. Devenir Entrepreneur dans la pratique	3h30	1	5	Vendredi

Guide du formateur de l'Agribusiness e-Academy

Donner aux formateurs les moyens de dispenser une formation en agribusiness percutante grâce à l'apprentissage numérique

Aperçu

L'Agribusiness e-Academy est la plateforme d'apprentissage en ligne développée par le projet GIZ, Agri-Business Facility for Africa (ABF). Il s'agit d'une académie d'apprentissage numérique gratuite et autodidacte, conçue pour équiper les agripreneurs, les agents de vulgarisation, les formateurs et les jeunes professionnels intéressés à acquérir des connaissances en agronomie, en entrepreneuriat, en agriculture intelligente face au climat et en économie, le tout visant à renforcer les chaînes de valeur agricoles de l'Afrique.

Objectifs pour les formateurs

- Promouvoir et faciliter l'accès à la plateforme
- Accompagner les apprenants dans la navigation dans les cours
- Encourager les approches d'apprentissages mixtes
- Suivre les progrès et motiver les apprenants vers l'achèvement

Enregistrement et inscription

1. Visitez la plateforme Aller à : [Agribusiness e-Academy | atingi](#)
 - Cliquez sur « Connexion » si vous avez déjà un compte ou « Créer un nouveau compte » pour vous inscrire.
2. Sélectionnez de la langue
 - En haut à droite, sélectionnez Anglais, Français, Espagnol ou Portugais selon les préférences de l'apprenant.
3. S'inscrire à des cours
 - Parcourez les cours disponibles, cliquez sur le titre du cours et sélectionnez « Inscrivez-moi » pour commencer.

Cours clés

Cours	Focus	Temps estimé
L'agriculture en tant qu'entreprise – Parties 1 et 2	Traiter l'exploitation agricole comme une unité économique ; Planification, investissement et analyse	3 h chacun
Le Business Model Canvas pour l'agribusiness	Appliquer l'outil BMC pour construire des idées d'agribusiness viables	2-3 heures
Agribusiness intelligente face au climat (ASC)	Promotion de l'agriculture durable, résilience climatique	2,5 à 3 heures

 Tous les cours sont autodidactes et offrent une certification à la fin du quiz (minimum 50 %, 2 tentatives).

Intégrer l'apprentissage en ligne dans la formation

- Apprentissage mixte : combinez des modules en ligne avec des sessions ou des discussions en personne.
- Travail de groupe : Encouragez les apprenants à étudier ensemble ou à examiner les réponses par les pairs.

Suivi des progrès

- Assurez-vous que les apprenants répondent aux questionnaires et visent une note de passage de 50 % (deux tentatives autorisées).
- En demandant aux apprenants de partager des certificats.
- Fournir des rappels et de courts contrôles de coaching pendant la période de cours et lors du suivi post-formation

Conseils pour les formateurs

- Fixez des objectifs d'apprentissage et des calendriers clairs dès le départ.
- Reliez le contenu du cours à des scénarii d'agribusiness locaux.
- Encouragez le partage de certificats (par exemple, via des groupes WhatsApp, LinkedIn, etc.)
- Recueillez les commentaires des apprenants pour améliorer la prestation et l'engagement.



 Besoin d'aide ?

Veillez contacter :

 ABF-eAcademy@giz.de

 [LinkedIn](#) | [Sur Facebook](#)



Module 0. Préchauffage et introduction à l'initiative personnelle

I.	Formateur	Formateur FBS / EEA spécialisé
II.	Durée	50 minutes
III.	Groupe cible	Petits exploitants de fermes de café (jeunes, personnes âgées, hommes et femmes, ainsi que des personnes en situation d'handicap), propriétaires terriens et métayers. Producteurs désireux d'investir
IV.	Objectifs	Connaissances acquises Les participants - Se connaissent (entre eux) - Ont un aperçu du programme de formation et perçoivent l'intérêt Savoir-faire acquis : - Lien entre la formation, les attentes et les aspirations individuelles (des participants) - Avoir une connaissance de base des concepts liés à l'Initiative Personnelle Attitudes acquises : - Discussion ouverte sur les motivations et aspirations - Ouverture à la diversité Outils fournis : - Questions clés pour faciliter les présentations mutuelles - Illustration (icônes) du programme de la session Intérêt pour le revenu agricole - Préparation

V. Contenu, méthode d'enseignement, durée		
Objet	Méthode	Min.
1. Objectifs et contenus de l'école	Introduire l'Ecole d'Entrepreneuriat Agricole Expliquer les modules avec l'affiche des icônes, et les messages principaux Discussion : Comparer les messages clés et les problèmes de développement (Affiche aperçu des modules) Expliquer les principes de l'initiative personnelle - Contexte et signification de l'initiative personnelle - Être autonome et proactif : principes d'action - Être orienté vers l'avenir : principes d'action Faire preuve de persévérance pour surmonter les obstacles et principes d'action	15
2. Constitution en tant que groupe, profil des participants et leur motivation à participer	Présentation mutuelle : 1. Nom/village, membre d'une coopérative ? mon exploitation 2. Qu'est-ce que je veux apprendre dans cette formation (attentes) ?	20
3. Organisation du groupe	Arrêter avec le groupe l'horaire Séance 1 : 08 h :00 à 10 h :00 Pause : 10 h :00 à 10 h :15 Séance 2 : 10 h :15 à 12 h :00 Pause : 12 :10 à 12 :25 Séance 3 : 12 :25 à 13 :00 Etablir avec le groupe des règles « Selon quelles règles voulez-vous travailler pendant la formation ? » - Ponctualité - Respect des autres participants - Mettre les téléphones cellulaires sur vibreur - Eviter de dormir Laisser le groupe nommer - Un « Censeur » qui fait attention sur l'horaire et signale le temps restant d'une séance (30 minutes avant fin) - Un « Chef du groupe » qui assure la discipline si nécessaire	15
VI. Méthode d'enseignement (Résumé)	- Présentation des participants suivant des questions directrices - Présentation du Curriculum par messages-clés et des icônes (affichées) - Discussions en plénière	
VII. Matériel	- Affiches avec icônes et messages principaux - Matériel de visualisation - Caméra numérique des formateurs	
VIII. Evaluation	A la fin de Module 3	
IX. Bibliographie, références / crédits		

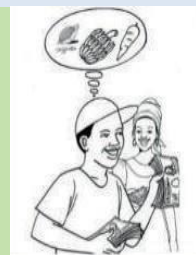
Introduction sur l'Ecole d'Entrepreneuriat Agricole (Cas du Café)

Quels sont les avantages ?

Les enseignements de l'Ecole d'Entrepreneuriat Agricole renforcent l'agriculteur comme entrepreneur qui :

- Valorise les technologies et opportunités de marchés pour plus de revenus.
- Planifie et ajuste sa production, pour assurer la sécurité alimentaire de la famille.
- Cible les décisions et investissements de plantation, replantation ou recepage de café.
- Mène des négociations professionnelles avec les acheteurs, les fournisseurs d'intrants, les institutions financières, les propriétaires des terres.
- Gère ses moyens financiers et le crédit.

Planification



M1
Faire de l'argent avec l'agriculture

Unités



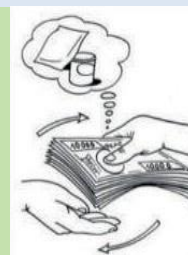
M2
Connaître les unités pour connaître ses ressources

Nutrition

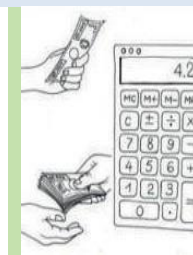


M3
Gérer l'exploitation agricole pour de nourriture

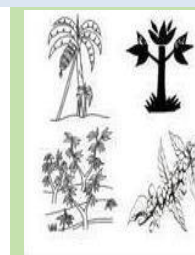
Économie des techniques actuelles et BPA = Décisions pour plus de revenus



M4
Savoir si vous faites une bonne affaire



M5
Des décisions pour plus de revenus



M6
Saisir les opportunités pour diversifier les revenus

Gestion financière



M7
Gérer l'argent pendant l'année

Services financiers



M8
Comment obtenir des bons services financiers

Qualité de Café



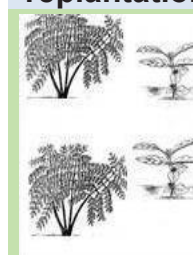
M9
Plus de revenus avec le café de qualité

Organisation des producteurs



M10
Bénéfices de l'adhésion à des OP

Investir dans la replantation



M11
Savoir gagner plus d'argent et investir dans la replantation



M12
Devenir entrepreneur dans la pratique

Module 1. Faire de l'argent avec l'agriculture ?

I. Formateur	
II. Durée	1 h 40 min.
III. Groupe cible	Producteurs propriétaires de petites plantations de café (jeunes, personnes âgées, hommes et femmes, ainsi que des personnes en situation d'handicap), propriétaires terriens et métayers. Planteurs désireux d'investir
IV. Objectifs	Connaissances acquises Les participants - Comprennent la différence et les similitudes entre l'agriculture commerciale et les autres types d'entreprises - Perçoivent l'exploitation familiale comme une entreprise - Connaissent les concepts de base de gestion d'entreprise (agricole) (objectifs de l'entreprise, du marché, de prix, des facteurs / ressources de production et les apports extérieurs, les dépenses, les coûts, les bénéfices et les pertes) - Comprennent la nécessité de planification - Comprennent l'impact du climat et du changement climatique sur l'exploitation agricole. Savoir-faire acquis - remplir un calendrier cultural simple Les participants savent comment - Identifier les exigences de l'agriculture comme une entreprise Attitudes acquises - Initiation de l'auto-perception comme entrepreneur Outils fournis : - Images représentant les concepts clés de l'agriculture comme une entreprise et d'autres entreprises - Dictionnaire / lexique illustré des termes commerciaux (cf. Module 5) - Calendrier de production simplifié Pertinence pour les revenus agricoles - Concepts clés et termes liés à l'agriculture en tant qu'entreprise

V. Contenu, méthode d'enseignement, durée		
Sujet	Méthode	Min.
1.L'exploitation agricole - une Entreprise	Quelles sont les exemples d'entreprises que vous connaissez ? Collecter et lister les exemples des participants : Comparaison de l'exploitation agricole en tant qu'entreprise avec les autres types d'entreprises suivant les critères suivants : - Début et arrêt des activités - Besoins de capital et moment des sorties d'argent - Moment des entrées d'argent	15
	Objectifs de l'entreprise agricole et concepts clés a. Que produisez-vous, et qu'est-ce que vous faites avec ces produits ? b. Pour obtenir ces produits de votre entreprise de quoi avez-vous besoin ? - Les facteurs de production : la terre, la main-d'œuvre familiale et salariée, l'argent (le capital) - Intrants achetés et produits sur l'exploitation - L'équipement, les outils - Marché, Connaissance des prix de produits et d'intrants c. Qu'est-ce qu'une bonne affaire dans l'agriculture ? - Bons rendements, bons produits, bonne période pour semer, bonnes semences, bons prix, - Dépenses, coûts, bénéfices et pertes	15
2.La planification est nécessaire en agriculture	Calendrier culturel Discussion (10 minutes) – visualisation progressive du calendrier culturel du Café suivant les questions - Dans quelle période de l'année commencez-vous à produire ? - Quelle est la première tâche que vous accomplissez et quand ? - Quelles sont les tâches suivantes et quand vous les réalisez ? - Comment vous planifier la campagne ? Groupe de travail : - Formez trois groupes, l'un de Café, l'autre de maïs et un dernier de Bananier plantain, et demandez-leur de remplir les différents calendriers(15minutes) - Ensuite présentation des travaux de groupe et discussions (5 min par groupe soit 15 minutes) - Terminez par le remplissage et l'explication du calendrier culturel consolidé (10min)	50
3.Changement climatique/météo	Quelle est la différence entre le climat et le temps ? Quels changements avez-vous observés dans vos calendriers de culture, en raison de l'évolution du climat et des conditions météorologiques ?	15
4.Identification en tant que groupe	Photo de groupe (Pendant la pause midi)	05
VI. Méthode de formation	- Mobilisation, discussion et visualisation des connaissances des participants, et exemples suivant de questions clés - Mise en place étape par étape du calendrier culturel	
VII. Matériel	- Matériel de visualisation - Calendrier culturel Café, maïs et manioc - Fiche technique sur l'itinéraire technique de l'Café	

VIII. Bibliographie, références/crédits	ACDI / VOCA-PSDA GTZ Kenya Matériel de formation sur l'agriculture comme entreprise
--	---

Module 2. Connaître ses unités pour connaître ses ressources

I. Formateur	Formateurs/formatrices spécialise des EEA
II. Durée	1 h 30 min
III. Groupe Cible	Petits producteurs de café (jeunes, personnes âgées, hommes et femmes, ainsi que des personnes en situation d'handicap), propriétaires terriens et métayers. Planteurs prêts à investir
IV. Objectifs	Connaissances acquises Les participants - Connaissent les mesures standards les plus importantes - Savent utiliser une calculatrice Savoir-faire acquis Les participants savent comment - Pouvoir mesurer une parcelle avec des outils simples - Savent utiliser une calculatrice Attitudes acquises - Les unités et les mesures standards sont importantes pour la planification et la gestion de l'exploitation agricole et pour les négociations commerciales Les outils fournis : - Corde plastique de 50 mètres avec des nœuds à chaque demi-mètre - Décamètre - Calculatrices (ou celles d'un téléphone portable) - Tableau de conversion des mesures et des unités - Fiche d'identité de l'exploitation pour remplissage pendant la pause midi Intérêt pour les revenus agricoles - Les mesures et les unités sont indispensables pour la planification et l'évaluation de la production

V. Contenu, méthode d'enseignement, durée		
Sujet	Méthode	Min.
1. Mesure de superficie	Compétition d'estimation de la superficie d'une parcelle proche du lieu de la formation - Les participants forment 3 groupes. - Il faut marquer les 4 coins d'une parcelle en forme de rectangle. - Chaque groupe reçoit une calculatrice, une corde à nœuds et un décamètre - La 1^{ère} équipe mesure la longueur et la largeur de la parcelle avec un décamètre, une corde à nœud et calcule la superficie - La 2^e équipe mesure les mêmes dimensions de la parcelle avec une corde à nœud, les pas et un décamètre et calcule la superficie (Il faut bien expliquer que 2 nœuds font 1 mètre) - La 3^e équipe mesure les mêmes dimensions de la parcelle avec les pas, la corde à nœud et le décamètre et calcule la superficie.	45
	Evaluation et comparaison des superficies - Les résultats sont enregistrés dans le tableau fourni sur l'affiche. - Les conséquences d'une estimation incorrecte de la taille de la parcelle pour la gestion de l'exploitation agricole sont discutées (insuffisance alimentaire, revenus insuffisants, achat et utilisation excessifs ou insuffisants d'intrants, etc.). Discussion : comment pouvez-vous faire preuve d'initiative personnelle dans ce cas ? - Auto-initiative (Self-Starting) : vous pouvez prendre l'initiative de mesurer précisément votre terrain en utilisant les méthodes apprises, sans délai. - Orientation vers l'avenir (Future-Oriented) : une fois la taille exacte de votre terrain connue, vous pouvez planifier à l'avance et épargner pour les intrants nécessaires à une culture donnée qui performe bien durant la saison. Persévérance face aux obstacles (Persistent in overcoming barriers) : si vous échouez avec une méthode de mesure, essayez d'autres méthodes apprises. Si cela ne fonctionne toujours pas, n'abandonnez pas et demandez de l'aide à une personne qui sait mesurer les terres. Vous pouvez également consulter l'agent de vulgarisation agricole. Un entrepreneur doit faire preuve de persévérance.	15
2. Les mesures importantes pour l'entreprise agricole	Comment mesurez-vous - La terre - Vos produits - La main d'œuvre Introduire et expliquez le tableau des mesures standards	15
	Présentation de la « fiche d'identité de l'exploitation » pour remplissage pendant la pause midi	15
VI. Méthode de formation	- Compétition sur l'estimation d'une parcelle - Présentation et discussion en plénière	
VII. Matériels	- Outils de mesure de terrain (décamètre, cordeau) - Fiche d'identité de l'exploitation - Caméra digitale	
VIII. Bibliographie, références / crédits	INRAB-GTZ. 2003. Farm identity card Economics of Farm management (Conversion table)	

Module 3. Gérer votre exploitation pour assez de nourriture

I. Formateur	
II. Durée	1 h 00 mn
III. Groupe cible	Petits producteurs de café (homme ou femme), propriétaires terriens et métayers. Exploitants désireux d'investir
IV. Objectifs	Connaissances acquises Les participants - Comprennent les besoins alimentaires différents (quantité et qualité) de membres d'un ménage - Connaissent les teneurs différents en nutriments de différents aliments, et comprennent que des combinaisons sont nécessaires pour une alimentation équilibrée Savoir-faire acquis : Les participants savent comment - Utiliser le calendrier alimentaire - Identifier et concevoir des stratégies pour combler des lacunes de nourriture (quantité et qualité) - La fumure organique, les associations de cultures, le paillage et la diversification des cultures améliorent la biodiversité sur l'exploitation agricole. Attitudes acquises : - La production de denrées et l'alimentation équilibrée et suffisante des membres du ménage requièrent la planification. - La base pour ce travail est le dialogue dans la famille. - La biodiversité est un atout pour les agriculteurs : elle augmente la productivité, la stabilité, les opportunités de marché et favorise la diversification de la production ainsi qu'une meilleure nutrition des ménages. Outils fournis : - Calendrier nutritionnel et images - Affiches sur les teneurs d'aliments en nutriments et sur les besoins nutritionnels - Tableau de stratégie d'adaptation Pertinence pour les revenus - Les membres bien nourris de la famille de l'exploitant(e), peuvent réaliser un bon travail dans l'agriculture - Des dépenses pour des soins médicaux peuvent être évitées en partie - Éviter les dépenses (non-prévues) pour la nourriture, pendant la période de soudure ou la saison des prix élevés de denrées alimentaires - Augmenter la capacité des petites exploitations à répondre /ajuster, en cas d'insécurité alimentaire

V. Contenu, méthodes de formation, emploi du temps		
Objet	Méthode	Min.
1. Les besoins d'aliments	Quelle est votre nourriture de base ? Qu'est-ce que ces aliments nous donnent ? – Présenter l'affiche des types d'aliments – Présenter l'affiche des teneurs en énergie, protéine et graisses des aliments et laisser les participants identifier les aliments les plus riches par catégorie Combien d'aliments avons-nous besoins par jour? – Présenter et discuter l'affiche Besoins journaliers en énergie et protéine en insistant sur les besoins élevée de garçons et filles et de femmes enceintes et allaitantes Comment couvrez-vous ces besoins ? – Remplir le calendrier nutritionnel avec les participants pour ▪ La production ▪ L'achat – Marquer les périodes de pénurie – Faire ressortir les aliments absents pour une nutrition équilibrée	40
2. Gérer l'exploitation agricole pour satisfaire les besoins nutritionnels	Comment avoir plus et mieux à manger ? – Faisant référence aux périodes déficitaires (ou d'achat) discuter le tableau sur des adaptations possibles – De nombreuses « bonnes pratiques agricoles » promues (par ex. fumure organique, les associations de cultures, le paillage et la diversification des cultures) sont également favorables à la biodiversité. – Elles peuvent réduire les coûts des intrants à long terme en améliorant la structure du sol, en maintenant l'humidité, en réduisant naturellement les ravageurs et en renforçant la résilience climatique	20
VI. Méthode de formation	- Questions directrices et discussions - Présentation / explications du formateur appuyées par des images	
VII. Matériels	- Affiche des aliments - Tableau des teneurs en énergie et en protéine des différents aliments - Tableau des besoins en énergie et en protéine - Calendrier nutritionnel - Tableau des possibilités d'adaptation (Comment obtenir plus d'aliments)	
VIII. Bibliographie Références / crédits	- FAO. 2004. Family Nutrition guide	

Rappel sur le climat et la biodiversité – à l'attention des formateurs uniquement ! À NE PAS lire pendant la formation !!!

Qu'est-ce que le climat et la biodiversité ?

- **Le changement climatique** désigne des modifications durables des températures et des régimes de précipitations, entraînant souvent davantage de sécheresses, d'inondations et des saisons imprévisibles.
- **La résilience climatique** est la capacité d'un système agricole, d'une coopérative ou d'une entreprise à se préparer, s'adapter et se remettre des chocs climatiques tout en continuant à produire et à générer des revenus.
- **La biodiversité** est la variété de la vie sur Terre – incluant la diversité au sein des espèces (différentes variétés de cultures ou races animales), entre les espèces (différentes plantes et animaux) et entre les écosystèmes (forêts, prairies, zones humides, exploitations agricoles).

Pourquoi c'est important pour les activités des agriculteurs

- **Productivité et résilience** : des sols sains, des cultures diversifiées et les pollinisateurs permettent de meilleurs rendements et réduisent le risque de pertes totales en cas d'événements climatiques extrêmes ou d'attaques de ravageurs.
- **Réduction des coûts des intrants** : les pratiques agroécologiques comme le compostage, le paillage et la rotation des cultures améliorent naturellement la fertilité des sols et réduisent la dépendance aux engrais et pesticides.
- **Opportunités de marché** : les acheteurs et les systèmes de certification valorisent de plus en plus une production durable et sans déforestation (par ex. biologique, Rainforest Alliance, conformité EUDR).
- **Durabilité à long terme** : le maintien des arbres, des haies et des zones naturelles soutient les cycles de l'eau, la pollinisation et la lutte contre les ravageurs – essentiels pour une productivité continue.

Pratiques qui soutiennent à la fois le climat et la biodiversité

- **Agroforesterie** : associer arbres et cultures permet d'offrir de l'ombre, de réduire l'érosion et de soutenir les pollinisateurs.
 - **Paillage et cultures de couverture** : maintiennent l'humidité du sol, préviennent l'érosion et nourrissent la vie du sol.
 - **Associations et rotation des cultures** : améliorent l'équilibre des nutriments et diversifient les revenus.
 - **Travail réduit du sol** : maintient la structure du sol et le stockage du carbone.
 - **Lutte intégrée contre les ravageurs (IPM)** : protège les insectes utiles et réduit l'usage de produits chimiques.
- ➔ Encourager les agriculteurs à **considérer le sol, l'eau et la biodiversité comme des actifs économiques**. Les pratiques qui protègent la nature ne sont pas seulement « environnementales » : elles **renforcent la résilience des exploitations, réduisent les risques et sécurisent les revenus à long terme**.

Module 4. Sortie et Entrée d'argent : Savoir si vous faites de bonnes affaires

I. Formateur	
II. Durée	2h 30 minutes
III. Groupe cible	Petits producteurs (homme ou femme), propriétaires terriens et métayers. Exploitants désireux d'investir
IV. Objectifs	Connaissances acquises : Les participants : – Connaissent la composition des coûts/dépenses et la différence entre revenus bruts et bénéfices (Entrée moins Sortie d'argent) – Sont familiers avec le concept de bénéfice et de perte (par entreprise agricole et par unité de produits) Savoir-faire acquis : Les participants savent comment – Identifier et calculer les sorties et entrées d'argent – Déterminer bénéfice ou perte de l'entreprise agricole Attitudes acquises : – Contrôler et enregistrer les sorties et entrées d'argent, est la base de la prise de décision et de la gestion de l'argent Outils fournis : – Exemples préparés des entrées et sorties d'argent pour les spéculations choisies dans le système de production (perte et bénéfice) pratique courante de production – Feuilles préparées pour des calculs d'entrée et de sortie d'argent Intérêts – Savoir si l'on peut faire des bénéfices à travers une entreprise agricole est la clé du succès des affaires, et de l'amélioration de la prise de décisions

V. Contenu, méthodes de formation, emploi du temps		
Objet	Méthode	Durée
1. Déterminer le bénéfice ou la perte, pour des spéculations agricoles	Jeu de rôle : Deux agriculteurs discutent s'ils ont fait bonne ou mauvaise affaire avec leur culture de rente du Cahier de formation, lors de la dernière campagne. Un agriculteur ne le sait pas. L'autre le sait. - Discuter pourquoi un agriculteur ne peut pas dire s'il a fait bonne affaire ? - Qu'est-ce qu'on doit faire pour savoir si on fait bonne ou mauvaise affaire en agriculture ?	20
	Comment savoir si vous faites bonne ou mauvaise affaire ? Exercice en groupes de travail – Présenter l'exemple de sorties et d'entrées d'argent pour le Café en faisant référence au calendrier culturel pour les activités – Former 3 groupes (1 par spéculation, les mêmes que ceux ayant travaillé pour les calendriers culturaux), et procurer aux participants des calculatrices et marqueurs – Chaque groupe fait les calculs pour une spéculation en utilisant la fiche correspondante dans le Cahier de formation). Assistez les groupes en cas de besoins – Faites quelques photos des groupes de travail Les groupes de travail partagent et discutent leurs résultats ☞ Enregistrez les résultats sur l'affiche Quelle culture donne une perte, quelle culture donne un profit ?	2 h 10
VI. Méthode d'enseignement (Résumé)	Jeu de rôle Exercice de calcul en groupes de travail	
VII. Matériel	Exemples de calcul Calculatrices Caméra digitale	
VIII. Bibliographie, références / crédits	Matériel d'entraînement GTZ/CLP Atelier Régional INRAB 2005. Référentiels technico-économiques Café, Maïs, Plantain	

Module 5. Décisions pour faire de bonnes affaires

I. Formateur	
II. Durée	1 h
III. Groupe cible	Petits producteurs (homme ou femme), propriétaires terriens et métayers. Exploitants désireux d'investir
IV. Objectifs	Connaissances acquises Les participants Connaissent le coût variable et le distinguent par rapport au coût fixe Comprennent – Marge brute (Productivité de la terre MB / ha) – Productivité de la main d'œuvre – Productivité du capital – Coût unitaire (Prix de revient) Savoir-faire acquis : Les participants savent comment – Calculer les productivités (terre, main-d'œuvre, Capital) – Comparer les productivités (marge brute, ...) à travers différentes spéculations et les technologies – Prendre des décisions pour de meilleures affaires Attitudes acquises : – Prendre les décisions d'affaires en rapport avec la productivité de facteurs de production limitant /contraignant Outils fournis : – Feuille de calcul de la marge brute (spéculations et techniques différentes) – Calcul de la productivité de main d'œuvre et du capital – Coût unitaire (prix de revient) Pertinence pour les revenus – Connaître les revenus actuels et la concurrence des spéculations pour les facteurs de production (productivités !) Limitant est important pour des décisions en vue de meilleurs revenus – Le coût unitaire est une référence pour les négociations de prix, et des décisions d'achat de nourriture ou d'adoption de technologies améliorées

V. Contenu, méthodes de formation, emploi du temps		
Objet	Méthode	Durée
1. Marge brute	Expliquez la marge brute et ses éléments comme outil en commençant avec les coûts d'intrants de main-d'œuvre, coûts variables jusqu'à la marge brute (Cf. affiche de calcul), Faites références au Module 4. Discuter la question « Que nous dit la marge brute ? ». Les mêmes groupes de travail (au Module 4), calculent la marge brute pour les techniques améliorées et identifient quelle technique donne une meilleure affaire. Les groupes partagent leurs résultats et le formateur les visualise sur l'affiche correspondante (vue synoptique = base pour Module 6) Discussion : Comparaison des marges brutes trouvées. - Que nous disent les résultats ? - Quelle est la meilleure option d'un point de vue économique si l'on regarde le coût unitaire ? Pourquoi ? - Quelle est la meilleure option si l'on considère le bénéfice ou la perte ? - Que changeriez-vous si c'était votre exploitation agricole ? - Que peut-on faire avec ces calculs ? Discussion : comment pouvez-vous montrer votre comportement d'initiative personnelle dans ce cas ? Auto-initiative (Self-Starting) : un agriculteur peut établir des estimations de profit pour différentes cultures pouvant être produites sur sa parcelle. En tant que personne proactive, vous devez prendre l'initiative d'apprendre et de mettre en œuvre de nouvelles techniques pour améliorer votre activité agricole. Orientation vers l'avenir (Future-Oriented) : un agriculteur peut décider quoi cultiver sur sa parcelle en se basant sur les bénéfices projetés et être prêt à adopter de nouvelles techniques. Persévérance face aux obstacles (Persistent in overcoming barriers) : si un agriculteur n'est pas en mesure de réaliser les estimations de profit ou manque de connaissances sur de nouvelles pratiques agricoles, il ne faut pas abandonner, mais chercher une personne qui peut aider avec les informations et les calculs. Que pouvons-nous faire avec la marge brute ?	45
2. Productivité du travail	Combien d'argent pouvez-vous gagner par jour - En dehors de votre exploitation agricole ? - Sur votre exploitation agricole ? Réponses éventuelles des producteurs : - Question difficile parce que nous travaillons sans salaire et devons attendre la récolte pour percevoir de l'argent Eventuelle réaction du formateur : - Oui, c'est vrai. Pour cette raison, l'agriculture est un business qui doit être planifié Expliquez et démontrez le calcul de la Productivité de la main-d'œuvre	15

	Discuter le sens de la productivité de main-d'œuvre : ... c'est ce que te rapporte une journée de travail sur ta ferme après la vente des produits Productivité de travail= Revenus bruts – Coût d'intrant/ Besoins de main d'œuvre Les groupes calculent la productivité du travail en plénière et partagent les résultats	
3. Marge brute pour une autre culture	Option pour la pause de midi : Offrir de faire un calcul de marge brute pour une autre spéculation avec un groupe de participants intéressés Un membre de ce groupe présente les résultats en plénière avant le prochain module (photo !)	
VI. Méthodes d'enseignement (Résumé)	• Calcul d'exemples préparés et comparaison • Questions • Exercices de groupe	
VII. Matériel	• Exemples de calcul / illustrations présentées affiche et dans le cahier de formation • Calculatrices	
VIII. Bibliographie, références / crédits	Matériel de formation de GTZ/CLP Atelier régional des experts 02/2010 Accra Fiches techniques Café, Cameroun Fiche itinéraire technique de Café Référentiels technico-économiques du Café, Maïs et Plantain	

Module 5 : Instructions de calculs et explications

Calcul	Explications	Unité
Coût variable= Coût des intrants + Coûts de la main-d'œuvre	Les coûts variables sont les sorties d'argent pour les intrants, et la main-d'œuvre utilisés pour une culture. On les appelle variables parce qu'ils augmentent avec la taille d'une parcelle. Si on cultive 2 hectares au lieu d'un hectare, les coûts variables se multiplient par 2, parce qu'on aura besoins de deux fois plus d'intrants et de main d'œuvre. Pour financer la prochaine campagne, il faut épargner la somme des coûts variables.	CFA/ha
Revenu brut = Production x Prix de vente	Les recettes de vente de produit ou la valeur de la production si on ne le vend pas mais si on devrait l'acheter pour nourrir la famille.	CFA/ha
Marge brute= Revenu brut – Coûts variables	C'est le bénéfice de l'utilisation de la terre exprimée en argent. Elle indique si on a fait perte ou profit avec une culture. La comparaison des marges brutes de différentes cultures ou de techniques de production aident à choisir les meilleures possibilités de production et de revenus.	CFA/ha
Coût unitaire = Coûts variables / Production	C'est le coût auquel on produit un kilogramme du produit. Le coût unitaire est aussi appelé prix de revient. Si le coût unitaire d'un produit alimentaire est plus grand que le prix de vente, il est mieux d'acheter le produit. La production propre est une bonne affaire, si le coût unitaire d'un aliment produit sur l'exploitation est plus petit que le prix d'achat de cet aliment. Le coût unitaire des produits d'exportation comme l'Café se compare au prix international pour savoir si le produit peut concurrencer le même produit d'autres pays.	CFA/Kg
Productivité de travail= Revenus bruts – Coûts des intrants / Besoins de main d'œuvre	C'est ce qu'on gagne avec une journée de travail d'un homme sur la culture. On compare la productivité de travail avec les salaires payés aux ouvriers agricole ou des salaires qu'on peut gagner dans des emplois non agricoles. Si la productivité de travail est grand que ces salaires, le travail sur la propre exploitation est une bonne affaire.	CFA/HJ
Productivité du capital = Marge brute / Coûts variables	C'est le montant d'argent qu'on gagne avec un FCFA investi dans la production. La productivité de capital est importante pour montrer par exemple à une banque, une caisse de crédit qu'un crédit de campagne peut être remboursé avec le taux d'intérêt.	CFA/CFA
Explication des coûts fixes	Il y a des coûts qui sont appelés « fixes ». Il s'agit des coûts pour des équipements et outils que possède l'agriculteur et qui sont utilisés sur plusieurs cultures ou pendant plusieurs années. Des exemples sont des pulvérisateurs ou des pompes d'irrigation. Le coût fixe ne varie pas avec la taille de parcelle occupée par la culture.	

Module 6. Diversifier les productions pour plus de revenus durant toute l'année

I. Formateur	
II. Durée	1 h 15 minutes
III. Groupe cible	Petits producteurs (homme ou femme), propriétaires terriens et métayers. Exploitants désireux d'investir
IV. Objectifs	Connaissances acquises Les participants connaissent • Les opportunités pour des augmentations et une meilleure distribution des revenus ainsi que les risques liés Savoir-faire acquis : Les participants savent comment • Identifier les opportunités et les risques inhérents en utilisant la marge brute • Prendre des décisions sur les opportunités en les combinant pour un plus grand revenu qui est mieux réparti le long de l'année Attitudes acquises : • Chercher des opportunités, les évaluer et les saisir • De l'affaire habituelle à des meilleures affaires en agriculture • Il est possible de gérer / réduire les risques (marché, production) en diversifiant Outils fournis : • Vue d'ensemble des marges brutes, des productivités de la main d'œuvre et du capital • Calcul avec les prix et rendements pessimistes pour apprécier les risques de marché et de production Intérêt pour le revenu agricole • Stratégies et outils pour planifier l'intensification (de l'agriculture) et l'amélioration des revenus (plus et mieux distribués)

V. Contenu, méthode d'enseignement, temps alloué		
Sujet	Méthode	Durée
Option	Présentation de calcul de marge brute d'une autre culture par un participant (Cf. fin Module 5)	15
1. Identifier les opportunités pour un meilleur revenu	Optimisation de l'exploitation Utilisez la vue synoptique des marges brutes (Café, maïs et plantain, pratique courante et améliorées) Donnez les rangs aux marges brutes, aux productivités de travail et aux productivités de capital. <u>Notez :</u> Les coûts unitaires sont comparés seulement entre techniques de la même culture ou aux prix de marché du même produit Discutez les résultats et les décisions que les participants prendraient sur cette base.	20
	Diversification des revenus et opportunités de marché Discutez les autres possibilités (autres cultures ou élevage) que les participants perçoivent ainsi que leurs arguments.	20
2. Identifier et apprécier les risques	Qu'est-ce que c'est qu'un risque pour l'entreprise agricole ? Introduisez le calcul pessimiste de la marge brute - Avec des rendements plus bas que prévus (risque de production) et - Avec des prix plus bas que prévus (risque de marché) Les participants calculent les marges brutes, coût unitaire, productivités de main d'œuvre et du capital pour une culture avec risque (en plénière) Ils examinent si les rangs des spéculations changent Discutez les résultats (acceptabilité et probabilité des risques, décisions pour gérer les risques) Discussion : comment pouvez-vous montrer votre comportement d'initiative personnelle ? - Auto-initiative (Self-Starting) : un agriculteur peut calculer la rentabilité de différents mélanges de cultures. - Orientation vers l'avenir (Future-Oriented) : un agriculteur peut planifier dès maintenant la culture d'un mélange de cultures offrant le profit maximal. - Persévérance face aux obstacles (Persistent in overcoming barriers) : si un agriculteur n'arrive pas à maximiser sa production après diversification en raison de circonstances imprévues ou de risques, il ne doit pas abandonner, mais chercher d'autres moyens de réduire les effets de ces risques.	20
VI. Méthodes d'enseignement (Résumé)	- Classement des marges brutes, productivités de travail et du capital - Exposé et discussion - Appréciation des risques à travers de calculs « pessimistes » de marges brutes	
VII. Matériel	- Affiches sur les marges brutes, main d'œuvre de production, capital de production, coût unitaire sur le revenu agricole - Calculatrices	
VIII. Bibliographie, références / crédits		

Module 7. Gérez votre argent tout au long de l'année

I. Formation	
II. Durée	3 heures
III. Groupe cible	Petits producteurs (homme ou femme), propriétaires terriens et métayers. Exploitants désireux d'investir.
IV. Objectifs	Connaissances acquises Les participants – Comprennent le calendrier financier, les soldes mensuels positifs et déficitaires, ainsi que le bilan de l'année – Comprennent les possibilités de techniques améliorées pour l'augmentation des revenus de l'entreprise – Comprennent la nécessité de gérer l'argent le long de l'année, par exemple la nécessité d'épargner des recettes de la récolte, pour la prochaine culture ou campagne de production. Savoir-faire acquis Les participants savent comment – Identifier les soldes et périodes de déficit et d'excédent d'argent – Comparer les entrées des fermes et employer les chiffres pour la planification financière – Utiliser le calendrier financier pour planifier les dépenses de l'exploitation et du ménage – Comment gérer les déficits financiers – Comment gérer l'excédent monétaire Attitudes acquises – Prudence dans les dépenses d'argent – Epargner pour les périodes critiques – Devenir un entrepreneur aussi indépendant que possible – Prendre un prêt seulement quand vous êtes capable de le rembourser à temps Outils fournis – Calendrier financier Intérêt pour le revenu agricole La planification et la gestion des sorties et entrées d'argent tout au long de l'année est clé pour : – Une production réussie et l'adoption de techniques améliorées – Soutenir les dépenses au quotidien (et exceptionnelles) du ménage et – Pour le réinvestissement des bénéfices pour saisir des opportunités de marché/ de technologies pour améliorer les revenus

V. Contenu, méthode d'enseignement, emploi du temps		
Sujet	Méthode	Durée
1. Préchauffage	Jeu de rôle : Deux exploitants discutent sur la gestion de leur argent au moment de la période de soudure. Un producteur a dépensé tout l'argent reçu à la récolte et a des problèmes pour financer les dépenses de ménage et de production.	20
2. Planification financière – pratiques courantes de production	Les participants déterminent/estiment les dépenses typiques de ménages (cf. tableau y relatif) Montrer, expliquer, faire remplir et discuter le calendrier financier (entrées et sorties d'argent mensuel, commençant au moment des ventes, cas de référence : une ferme de 3 hectares qui fait 1 ha d'Café, 1 ha de maïs et 1 ha de plantain, chaque année ; <u>pratiques</u> courante et améliorée, chiffres du Module 5) Remplissez le calendrier financier avec l'appui des participants 1. Sorties d'argent pour - Production - Dépense de consommation pour le ménage - Scolarités - Evènements heureux - Prévisions pour imprévus Calculez les sorties totales mensuelles avec l'appui des participants 2. Entrées d'argent - De ventes de produits - Autres entrées d'argent (petit forfait) Calculez le total des entrées mensuelles d'argent avec l'appui des participants 3. Calculez les bilans mensuels et laissez identifier les participants les mois déficitaires et excédentaires 4. Calculer le solde annuel (bilan cumulatif) <u>Notez</u> : Utilisez la couleur rouge pour les mois déficitaires Discutez comment couvrir les dépenses dans les mois de déficit avec le surplus des autres mois	1h 20
3. Planification financière – pratiques améliorée de production	Répétez le remplissage du calendrier financier avec les données pour les pratiques améliorées Discuter les résultats, les décisions, que les participants feraient sur la base des résultats ainsi que la pertinence des résultats pour des services financiers (épargne et crédit) Discussion : comment pouvez-vous montrer votre comportement d'initiative personnelle dans ce cas ? Auto-initiative (Self-Starting) : un agriculteur proactif cherchera à connaître l'ensemble des revenus et dépenses du ménage en utilisant le calendrier financier. Orientation vers l'avenir (Future-Oriented) : un agriculteur orienté vers l'avenir mettra de côté des fonds pour couvrir toutes les dépenses prévues et planifiera déjà comment épargner les excédents. Persévérance face aux obstacles (Persistent in overcoming barriers) : un agriculteur fera preuve de persévérance et ne doit pas abandonner s'il n'arrive pas à établir les revenus et dépenses de l'année. Il cherchera de l'aide auprès	1h 20

	de quelqu'un et trouvera des moyens de couvrir les mois de déficit et d'épargner durant les mois d'excédent.	
VI. Méthodes de formation (Résumé)	– Jeu de rôle – Présentation et discussion – Calculer le calendrier financier en plénière	
VII. Matériel	– 2 calendriers financiers préparés pour pratiques courantes et pratiques améliorées de production – Tableau sur des dépenses typiques de ménages – Caméra digitale	

Module 8. Comment obtenir de bons services financiers

I. Formateur	
II. Durée	1 h 30
III. Groupe cible	Petits exploitants des fermes (homme ou femme), propriétaires terriens, partageant leurs récoltes Exploitants désirant investir
IV. Objectifs	Connaissances acquises Les participants connaissent/savent – Le sens et l'importance de l'épargne – Sens et l'importance du crédit et différents <u>types de crédit (selon le contexte)</u> – Sens et fonction des taux d'intérêt de crédit et de garanties – Les bénéfices du remboursement de crédit – Les fournisseurs de services financiers, leurs orientations et leurs conditions <u>(selon le contexte)</u> Savoir-faire acquis : Les participants savent comment – Se préparer à solliciter des services financiers en utilisant les instruments des modules précédents (ex : productivité de capital, marge brute, calendrier financier pour déterminer le besoin de crédit et le moment approprié, le temps approprié de remboursement, ...) – Obtenir un aval/une garantie pour un prêt – Gérer les entrées de fonds pour des épargnes ou pour rembourser un prêt Attitudes acquises : Faire des épargnes pour les besoins futurs Prendre un crédit uniquement – Quand vous en avez besoin – Quand vous êtes sûr de rembourser à temps Il est important de suivre l'objectif initial du crédit Outils fournis : – Marge brute-coûts variables, productivité du capital, calendrier financier – Matériel d'informations sur les services financiers locaux – Exemples de contrat de crédit Intérêt pour les revenus de l'exploitation – Investissements efficaces dans l'entreprise agricole – Autonomie des entrepreneurs agricoles

V. Contenu, méthode d'enseignement, emploi du temps		
Sujet	Méthode	Durée
1. L'épargne	Utiliser le calendrier financier (techniques améliorées) pour la discussion sur les épargnes – Quels sont les moments opportuns pour l'épargne ? – Combien d'épargne possible calculée pour ce cas ? – Quand auriez-vous besoin de cette épargne ? – Comment pouvons-nous économiser et quel est le bénéfice ? – Que se passe-t-il lorsque vous épargnez à terme ? (Vous prêtez de l'argent à la banque, qui vous paye un intérêt) Pourquoi est-il important d'épargner ? Informations sur les différents types d'épargnes, leurs finalités, avantages et des avantages Information sur les possibilités d'épargne dans la région où la formation a lieu.	30
2. Crédit à la production ou à l'investissement dans l'entreprise agricole	Que se passe-t-il lorsque vous prenez un crédit ? (La banque vous prête de l'argent et vous lui payer un intérêt) Comment pouvez-vous utiliser la marge brute, la productivité du capital et le calendrier financier pour solliciter un crédit ? Reprendre avec le calendrier financier (Module 7) et les marges brutes (Module 6) ainsi que l'exemple sur le prêt pour identifier – Le but – La période et – Le montant du crédit requis Comment bien gérer le prêt jusqu'au remboursement ? Que se passe-t-il quand vous remboursez le prêt à temps (au niveau du groupe au niveau de l'institution financière)	20
3. Informations sur les services financiers locaux	Informations sur les différents types de crédit (général ; individuel, de groupe, établissement autogéré de crédit et d'épargne etc.) disponibles dans la région A préparer pour chaque localités	10
4. Informations sur le financement de l'agrobusiness résiliente au changement climatique -	Informations sur les fournisseurs d'opportunités de financement climatique - Informations sur les activités d'adaptation au climat qui peuvent être financées - Sensibiliser les participants au fait que les groupes d'agriculteurs sont les plus à même d'accéder au financement climatique.	30
VI. Méthodes de formation (Résumé)	– Présentation ; utiliser les calendriers financiers – Questions/Réponses – Offrir des informations sur les prestataires locaux de services financiers	
VII. Matériel	– Calendrier financier, fiches solutions de marge brute, – Affiche/Tableau sur les services/établissements financiers d'épargne et de crédit	

	– Caméra digitale
VIII. Bibliographie, références / crédits	PSED et al. ABC des épargnes et ABC des prêts Résultats de consultations locales

Module 9. Plus de revenus avec le Café de qualité

I. Formateur	
II. Durée	1 h 10
III. Groupe cible	Petits exploitants des fermes (homme ou femme), propriétaires terriens et métayers Producteurs désireux d'investir
IV. Objectifs	Connaissances acquises Les participants Rafranchissent de leurs connaissances sur – L'influence de la production et des procédures techniques sur la qualité – Autre qualité sur le marché de la culture de rente choisie – Rapport entre qualité – prix, qualité – coût unitaire Savoir-faire acquis : Les participants savent comment – Identifier le produit de bonne qualité (critère) – Produire le produit de bonne qualité par des techniques (rappel de connaissances) et qu'ils ont un rôle très important à y jouer. – Utiliser les compétences et le coût unitaire pour les négociations – Inclure le concept de certification du produit Attitudes acquises : – La qualité a un coût et une valeur ajoutée – Le producteur joue un rôle central pour la qualité du produit agricole – Investir dans la qualité pour un meilleur bénéfice / plus d'argent – Action collective pour une qualité visible et beaucoup de revenu / meilleurs prix Outils fournis : – Marge brute de la production de la culture de rente choisie/ différentes qualités – Coût unitaire – Standards de qualité / critère du produit – Calcul de la valeur et du revenu Intérêt pour le revenu agricole – Investir dans la qualité de la production donne des meilleurs prix qui compensent pour les dépenses et le travail investis

V. Contenu, méthode d'enseignement, temps alloué		
Sujet	Méthode	Durée
1. Préchauffage	Jeu de rôle : Deux producteurs vendent leurs produits. L'un vend un produit de haute qualité, l'autre un produit de qualité inférieure. Le commerçant inspecte et évalue le produit des deux producteurs. Il insiste sur des réfractions ou des remises pour le produit de mauvaise qualité Discutez le jeu de rôle avec les participants : Qu'est-ce qui s'est passé et pourquoi ?	15
2. Rafraîchir les connaissances sur la qualité de la production et les procédés	Qu'est-ce que c'est la qualité ? Comment se présente un produit de bonne qualité ? Comment se présente un produit de mauvaise qualité ? Elaborez avec les participants une liste des critères de qualité et de défaut de la culture de rente choisie, avec les causes et les remèdes. <u>Discussion</u> : Quelle est votre expérience ? Qui peut éviter la mauvaise qualité du Café ? La conclusion devrait être faite par les participants : Les producteurs peuvent éviter la majorité des défauts de qualité du produit, car ils sont sous son contrôle.	20
3. Économie sur le produit agricole de qualité	<u>Discussion</u> : Quelles sont vos expériences ? Qu'avez-vous appris, et quelle serait votre décision ?	35
VI. Méthode de formation (Résumé)	– Présentation – Discussion – Illustration et messages clés	
VII. Matériel	– Calculatrices, – Poster sur la qualité de production et de transformation du Café – Feuille de calcul préparée pour le calcul des coûts et bénéfice de la bonne manipulation post-récolte – Fiche technique sur l'itinéraire technique du Café	

Qu'est-ce que c'est un produit agricole de bonne qualité ?

Veillez vous référer au contenu du module sur la qualité de votre cahier de formation (Module 9).

Module 10 : Bénéfices des membres des organisations agricoles

I. Formateur	
II. Durée	2 h 00
III. Groupe cible	Petits exploitants des fermes (homme ou femme), propriétaires terriens et les locataires. Producteurs désireux d'investir
IV. Objectifs	Connaissances acquises Les participants connaissent – Les facteurs de succès d'une organisation agricole – Les avantages (social, économique et financier) et obligations des membres – Les opportunités spécifiques à agir de manière collective pour mieux faire les affaires – Les éléments qui régissent un contrat en agriculture Savoir-faire acquis : Les participants savent comment : – Evaluer une organisation agricole – Contribuer à la réussite dans les affaires d'une organisation – Apprécier les opportunités d'une organisation – Évaluer les bénéfices individuels, et à l'échelle du groupe dans une organisation – Utiliser les outils essentiels pour participer à la prise de décision au sein d'une organisation (Coût unitaire, bénéfice de ventes et d'achats groupés...) – Evaluer les éléments de base d'un contrat en agriculture Attitudes acquises : Le bon entrepreneur agricole sait : – Qu'il y a des opportunités d'affaire qu'il peut seulement saisir, quand il s'organise avec d'autres – Les services d'une organisation ont un coût, et doivent apporter un bénéfice aux membres – Qu'il a le droit de réclamer la transparence de l'OP, et que la solidarité avec les engagements collectifs, sont un gage de succès – Qu'il doit être honnête Outils fournis : – Calcul de bénéfices d'adhésion à une organisation paysanne avec l'exemple achat groupé d'intrants /Vente groupée des produits – Revenu comparé aux dépenses avec ou sans action collective – Cycle de négociation entre acheteur et association Intérêt pour le revenu agricole – En agissant dans une organisation agricole, on améliore les services des membres pour l'accès au marché, l'efficacité de l'approvisionnement en intrants, et l'amélioration du système de commercialisation

V. Contenu, méthode d'enseignement, temps alloué		
Sujet	Méthode	Durée
1. Préchauffage	Jeu de rôle (max. 10 minutes) : <u>Un agriculteur fort est prêt à tirer un groupe d'autres agriculteurs.</u> Discutez du jeu de rôle avec les participants : Que s'est-il passé et pourquoi ? Quand est-il utile pour les entrepreneurs agricoles, d'unir leurs efforts ? Qu'est-ce qu'un groupe d'agriculteurs et une organisation de producteurs qui réussit ?	20
2. Avantages économiques de OPA (1)	Voyons combien de bénéfices peuvent être faits à travers l'adhésion à une organisation de producteurs <u>Etape 1 :</u> Ventes groupées pratiques courantes Présentez et expliquez le tableau correspondant Les participants calculent les bénéfices des ventes groupées, et comparent les résultats avec les coûts d'adhésion	20
3. Avantages économiques de OPA (2) achats groupés	<u>Etape 2 :</u> Ventes groupées et achats groupés d'intrants - pratiques améliorées Fournir d'autres exemples économiques (scénario techniques améliorées, vente groupées et achat groupé d'intrants) Les participants calculent les bénéfices et comparent avec les coûts de cotisation d'adhésion. Discussion : Qu'avez-vous retenu et quelle serait votre décision ?	20
4. Risques et leur prévention	Quels sont les risques dans les organisations agricoles ? (Attraction, déviation des entrées, non remboursement des prêts, non-paiement des frais d'adhésion, conséquences de l'alphabétisation financière...) Quelles sont les conséquences ? Que pouvons-nous faire pour les éviter ?	15
5. Agriculture contractuelle	- Définition et explication brève de l'agriculture contractuelle par le/la formateur /trice - Demandez aux participants s'ils/elles ont des exemples concrets - Expliquer et remplir ensemble l'exercice 3 du cycle de négociation acheteur/association, demandez-leur à la fin s'il y a des éléments qu'ils ou elles souhaitent voir figurer aussi dans un contrat si oui lesquels et pourquoi ? - Présentez les avantages et inconvénients de l'agriculture contractuelle, laissez les participants discuter et tirez les conclusions	25
Accès au financement climatique en groupe	- Brève sensibilisation des participants sur le financement des projets/activités liées aux changements climatiques	10

VI. Méthode d'enseignement	Questions directrices / Exemples de calcul
VII. Matériel	Calculatrices Calcul des bénéfices de ventes groupées de produits et achat groupé d'intrants pour situation pratiques courantes et pratiques améliorée

Module 11 : Gagner plus d'argent, recevoir et investir dans la régénération du Caféier

I. Formateur	
II. Durée	1 h 35
III. Groupe cible	Petits exploitants des fermes de café (homme ou femme), propriétaires terriens et métayers. Producteurs désireux d'investir dans la production du Café en adoptant les techniques recommandées.
IV. Objectifs	Connaissances acquises Les participants savent – Impact d'une vieille plantation sur la production agricole. – Le coût d'investissement de régénération d'une vieille plantation – Les bonnes pratiques d'agriculture régénérative Savoir-faire acquis : Les participants savent comment réaliser les techniques de régénération des caféiers Attitudes acquises : – Les participants planifient à l'avance la régénération de leur plantation – Les participants appliquent de bonnes pratiques agricoles pour s'adapter aux risques climatiques ou les atténuer. – Utilisation de variétés adaptées Outils fournis : – Tableau à feuilles • Informations sur les techniques d'agriculture régénératives et le changement climatique en caféiculture

V. Contenu, méthode d'enseignement, emploi du temps		
Sujet	Méthode	Durée
1. Préchauffage	Rapide investigation avec les participants ; poser les questions individuellement (environ 5 participants) : – Quel âge a votre plantation ? enregistrer l'âge dans le graphique correspondant – Quelle est la tendance de vos productions ces 5 dernières années ? les tendances sont indiquées par les flèches (haute, basse, horizontale) dans le graphique  dessiner la courbe de rendement en dessus Que pouvons-nous apprendre de cette courbe	20
2. Option de replanting et planting	Présenter et expliquer les bénéfices de l'option de recépage du café associé aux arbres fruitiers sous couvert végétal. Rappeler les techniques de recépage.	40
3. Calendrier d'investissement	Présenter le calendrier d'investissement de replantation du caféier associé en insistant sur les coûts, la densité, le cash-flow, le retour sur investissement, la vallée des larmes.	35
VI. Méthode de formation (Résumé)	– Présentation – Discussion de questions ouvertes en plénière – Démonstration – Évaluation et identification du réseau et des prochaines étapes	
VII. Matériel	– Calculatrices – Calendrier d'investissement	
VIII. Bibliographie, références / crédits		

Module 12 : Devenir Entrepreneur dans la pratique

I. Formateur	
II. Durée	3 h 30
III. Groupe cible	Petits exploitants des fermes (homme ou femme), propriétaire terriens et métayers. Producteurs désireux d'investir
IV. Objectifs	Connaissances acquises Les participants savent • Que les outils clés du FBS constituent une boîte d'outils pour la prise de décision • Éléments de l'initiative personnelle (IP) en détail (auto-initiative, orientation vers l'avenir et persévérance face aux obstacles) • Principes d'action Savoir-faire acquis : Les participants savent comment utiliser la boîte d'outils FBS pour • Évaluer leur entreprise et leurs revenus agricoles • Prendre des décisions d'entreprendre et d'investir et réussir • Identifier les besoins dans ce sens et accéder aux services d'appui • Changer de mentalité pour devenir un entrepreneur agricole actif • Être orienté vers l'avenir et saisir les opportunités d'affaires • Être orienté vers l'avenir et anticiper les conséquences à long terme des actions entreprises • Surmonter les obstacles en utilisant des techniques de résolution de problèmes Attitudes acquises : • Je conserve mes données pour évaluer mon entreprise • Pour saisir les opportunités de gain, je prends mes décisions d'affaire sur la base d'évaluation • J'applique les concepts de l'initiative personnelle dans ma vie quotidienne en tant qu'entrepreneur agricole afin de m'améliorer continuellement et de développer une bonne activité agricole. Outils fournis : • Manuel FBS pour les entrepreneurs Pertinence pour les revenus • L'application des outils FBS conduira à plus de rationalisation dans les affaires et dans la prise de décision d'investissement • L'application des concepts de l'initiative personnelle renforcera l'état d'esprit de l'entrepreneur agricole en développant un comportement auto-entretenu et une approche résiliente des affaires.

V. Contenu, méthode d'enseignement, emploi du temps		
<i>Sujet</i>	<i>Méthode</i>	<i>Durée</i>
1. Introduction	Qu'est-ce que l'initiative personnelle (PI) ? Principes d'action Comment pouvez-vous utiliser ces principes d'action dans la pratique ? Discussion – contributions des participants Auto-initiative (Self-Starting) – Définition – Principes d'action – Étude de cas – Discussion (identifier les comportements proactifs et les conséquences de telles actions) – Étude de cas – Discussion (identifier les comportements réactifs et les conséquences de telles actions) Orientation vers l'avenir (Future-Oriented) – Définition – Principes d'action – Étude de cas (anticiper les conséquences à long terme des actions entreprises) – Discussion (identifier les comportements réactifs et les conséquences de telles actions) Surmonter les obstacles (Overcoming Barriers) – Définition – Principes d'action – Étude de cas – Techniques de résolution de problèmes Quels sont les outils clés utilisés dans l'EEA ? Comment pouvez-vous ensuite utiliser l'EEA dans la pratique ? Discussion – contributions des participants	15
2. Présentation du carnet FBS de l'entrepreneur	<u>Introduction</u> présentation et explication du Cahier d'Application FBS comprenant les outils clés pour la pratique Les questions des participants sont discutées <i>Contenus du carnet FBS de l'entrepreneur</i> 1. Introduction : Pourquoi et comment utiliser ce carnet ? 2. Application des outils : – Fiche d'identité de l'exploitation – Enregistrement des données des parcelles par entreprises agricoles – Formule de marge brute non remplie sur des feuilles pour évaluer l'exploitation comprenant la main d'œuvre de production, le capital de production et le coût unitaire de production – Calendrier de cultures vide des activités maîtresses (Illustré) – Calendrier financier non rempli des rubriques principales 3. Orientation – Calcul de la marge brute standard pour exploitation agricole et les technologies – Calcul standard du revenu liquide pour trois cultures incluant IRR	45

	– Table de conversion (unités et mesures) – Affiche et contact des services financiers – Contacts des fournisseurs d'intrants importants et d'équipement (incluant des infirmeries) – Contact du centre de services et d'affaires le plus proche (futur)	
5. Evaluation	Évaluation de la session FBS 1. Observons les 5 jours passés ensemble : – Qu'avons-nous appris ? – Qu'est-ce que vous allez changer sur votre exploitation agricole et dans votre ménage ? 2. Observons le futur / demain : – Que ferais-je de ces connaissances et compétences ? – Qu'est-ce qui m'est nécessaire pour démontrer et appliquer mes nouvelles connaissance et compétences ? – Que pouvons-nous faire en tant que groupe d'entrepreneurs ? – De quel type d'appui avons-nous besoin ? – Pour organiser ce soutien : comment communiquerons-nous (→ les participants devront désigner une personne de référence parmi eux)	45
5. Sélection de la direction du groupe FBS	Sélection de la direction du groupe FBS - Trois personnes au maximum aideront à gérer le groupe. 3 personnes aideront à gérer le groupe et à s'assurer que les membres se rencontrent et se rappellent mutuellement ce qu'ils ont appris au FBS. - Il doit s'agir de personnes responsables, dignes de confiance et facilement joignables par téléphone. - N'oubliez pas de promouvoir un bon mélange de femmes, d'hommes et de jeunes pour ces fonctions !	10
6. Cérémonie de remise de diplôme		Au moins 30
VI. Méthode de formation (Résumé)	– Présentation – Discussion de questions ouvertes en plénière – Démonstration – Évaluation et identification du réseau et des prochaines étapes	
VII. Matériel	– Cahier de formation et d'application FBS des entrepreneurs – Certificats de participation – Fiche d'adresses/de contacts, Caméra digitale	
VIII. Bibliographie, références / crédits		

Comptes à rendre pour le suivi et le canevas

Le formateur et la personne focale font ce travail ensemble après la clôture de la formation, et avant le départ du formateur du site de formation

1. Finaliser la preuve de mise en œuvre, y compris la signature par la personne focale
2. Emballer la preuve avec la liste de participants, et les fiches d'identité
3. Préparer et soumettre le rapport au conseiller technique, sur la formation réalisée avec les informations suivantes :
 - Village
 - Département
 - Date de démarrage
 - Date de fin
 - Nombre hommes
 - Nombre femmes
 - Nombre ☺
 - Nom de la personne focale
 - No. Téléphone de la personne focale

Preuve de la mise en œuvre d'une formation EEA

Le formateur remplit la preuve ensemble avec la personne focale, avant le départ du site de formation. Signature de la personne focale et du supérieur du formateur

Direction Régionale		Village	
Agence		Lieu de formation	
Date début		Date de fin	
Nom du formateur			

		Hommes	Femmes
Nombre total de participants le premier jour			
Nombre total de participants le dernier jour			
Nombre de personnes très satisfaites (Smileys 😊 reçues des participants)			
Nombre de personnes satisfaites (Smileys 😊 recus des participants)			
Changements les plus importants envisagés par les participants des EEA	1. ☐	Adopter les Bonnes pratiques agricoles	
	2. ☐	Faire des épargnes bancaires	
	3. ☐	Tenir une comptabilité/Carnet d'exploitation	
	4. ☐	Calculer la marge brute	
	5. ☐	Utiliser des intrants (engrais minéral, Fumure O.	
	6. ☐	Constituer des groupes d'intérêts (OPEA)	
	7. ☐	Utiliser un calendrier culturel	
	8. ☐	Livrer des produits de qualité (propre, sec,...)	
	9. ☐	Elaguer et éclaircir ma parcelle	
	10. ☐	Remplacer les arbres à faible rendement	
		11. ☐	Autres (à préciser)
Nom complet de la personne focale EEA			
Numéro de téléphone de la personne focale EEA			
Adresse de la personne focale EEA			

Je, soussigné, approuve la prestation correcte de la formation EEA mentionné ci-dessus ainsi que le taux de satisfaction des participants.

Signature personne focale FBS

Signature bénéficiaire

Andragogie = Enseignement pour adultes



Le centre d'intérêt des adultes

1. Les adultes sont motivés pour apprendre, lorsqu'ils aperçoivent un besoin ou la curiosité
2. Les adultes ont besoin de savoir pourquoi ils ont besoin d'apprendre quelque chose
3. Les adultes ont besoin d'apprendre expérimentalement (apprentissage centrée sur la vie)
4. Les adultes ont un besoin profond d'être auto-dirigeant
5. Les adultes s'accrochent à l'apprentissage pour la résolution de leurs problèmes
6. Les adultes apprennent mieux lorsque le sujet est d'intérêt immédiat.
7. Les différences individuelles entre les personnes augmentent avec l'âge

Critères de qualité pour l'apprentissage des adultes

- Cadre adéquat pour l'apprentissage
- Une structure claire et l'ordre de contenu clair
- La simplicité
 - Réduire les thèmes à leurs éléments essentiels
 - Diviser le contenu complexe en ses parties constituantes
 - Utiliser des exemples clairs du monde réel
- La concision
 - Utilisation de rubriques
- Illustrations claires et des stimuli additionnels (*indices non verbaux tels que postures, gestes, intonation...*)

Règles de communication pour une formation des adultes

<u>A faire</u>	<u>A ne pas faire</u>
– Ecouter activement – Se concentrer sur la personne – Encourager les à parler ouvertement – Parler la langue du client – Expliquer les termes techniques – Accepter l'autre comme une personne avec sa propre volonté, ses opinions et ses problèmes – Suivre le fil de pensée du client – Aider le client à trouver des solutions pour ses problèmes – Réagir à des messages non verbaux – Ne pas juger les comportements de la personne	– Provoquer des sentiments de culpabilité – Persuader, commander, mettre la pression, menacer – Changer de sujet sans explication – Parler à une personne sans la regarder – Minimaliser les sentiments de la personne – Analyser et évaluer les actions de la personne sans demander après les raisons

TECHNIQUES DE COMMUNICATION

Les techniques d'animation et de communication pour adultes

Comment le faire ?

Avant d'arriver au message technique qui doit être convaincant, Il faut bien communiquer, et passer par des techniques d'animation qui captivent l'attention de l'interlocuteur.

Pour le faire, il faut savoir que :

- Communiquer : C'est passer un message – une information
- La communication se passe entre au moins 02 personnes, ou entre plusieurs personnes
- Une communication de masse ⇒ Réunion

Résultats attendus d'une communication

- Réception du message
- Rétention du message
- Application du contenu du message
- Transmission du message

La communication peut être :

- Unidirectionnelle
- Informative
- Participative (discussion)
- La communication fait intervenir le langage, la langue.

Comment communiquer, en quelle langue ?

La communication obéit à un processus :

- La mise en condition (conditions d'écoute)

- Le développement des idées (la clarté, la précision, la répétition des idées...)
- La conclusion

La personne qui reçoit la communication est guidée par :

- les attentes (clarifier les attentes)
- la méfiance
- le respect
- la politesse

Première attitude

- Etablir une relation collégiale de travail
- Entrée en matière et gestion des premières impressions
- Que veux-tu exactement savoir ?
- Comment peut-il nous être bénéfique

Pour bien communiquer avec les producteurs, il faut :

- Maîtriser ce qu'on doit passer comme message
- S'organiser pour passer le message
- Agir dans le passage du message

Comment doit-on alors agir ?

- Une bonne préparation
- Fluidité des idées (qui coulent)
- Hésitations à éliminer
- Mise en confiance de l'écouté
- Support didactique

Méthodologie

- connaissance du milieu
- heure d'écoute favorable
- revenir toujours vers l'objectif à atteindre
- prévoir les réticences

Résultats : Ne pas sortir sans résultats

Notes sur l'initiative personnelle (IP) et études de cas

Introduction

La formation à l'initiative personnelle (IP) est une formation entrepreneuriale axée sur le changement de mentalité. Elle a été développée par le Prof. Michael Frese, le Prof. Michael Gielnik et leur équipe de Leuphana University of Lüneburg. Elle est spécialement conçue pour les entrepreneurs des pays en développement et émergents, car l'entrepreneuriat constitue un moteur essentiel du développement économique dans ces pays.

Le concept d'initiative personnelle repose sur trois éléments :

1. Être proactif (Self-Starting)
2. Être orienté vers l'avenir (Future-Oriented)
3. Faire preuve de persévérance pour surmonter les obstacles

La IP utilise des principes d'action afin de transmettre les informations les plus importantes sur les différents thèmes.

Les principes d'action sont des règles pratiques. Ils vous aident à agir, à savoir quoi faire et comment le faire afin de réussir en tant qu'entrepreneur.

Tous les principes d'action reposent sur des résultats scientifiques et des évaluations. Ils sont donc fondés sur des preuves !

1. Être proactif (Self-Starting)

Le premier élément de l'initiative personnelle est d'être proactif. Mais qu'est-ce que cela signifie ?

Principes d'action pour être proactif

- **Commencez une action par vous-même** sans attendre qu'on vous le demande ! N'attendez pas d'être obligé de réagir.
- **Différenciez-vous** de la concurrence et faites quelque chose de nouveau ! Ne copiez pas exactement ce que font les autres.
- **Recherchez activement** des informations, de nouvelles idées et des opportunités d'apprentissage ! N'attendez pas que les autres vous donnent les informations ou que les idées apparaissent d'elles-mêmes.
- **Changez votre environnement et les circonstances défavorables** au lieu d'attendre que quelqu'un d'autre le fasse ! Ne vous contentez pas de vous plaindre en espérant que les choses s'améliorent toutes seules.

Étude de cas 1a. Être proactif

Exemple : Agripreneure proactive - Loveness

Je m'appelle Loveness et je suis agripreneure. Avec ma famille, nous possédons 2 hectares de terre. Depuis très longtemps, je cultive du maïs et du cacao sur cette terre. L'agriculture est notre mode de vie depuis plusieurs générations. Je cultive du maïs sur 1 hectare et le second hectare est consacré au cacao.

Au cours des dernières années, j'ai constaté une baisse des rendements pour les deux cultures. J'ai décidé de chercher de l'aide et j'ai consulté un agent de vulgarisation agricole de notre région. Celui-ci m'a conseillé de commencer par mesurer et confirmer que la superficie totale de la terre est bien de 2 hectares et que l'espacement entre les billons et les plants respecte les recommandations.

L'agent de vulgarisation m'a également expliqué qu'en raison du changement climatique, nous devons planter des variétés adaptées aux nouvelles conditions environnementales et appliquer des techniques d'agriculture intelligente face au climat. Après avoir suivi ses conseils, j'ai constaté une nette amélioration de mes rendements.

Discussion : identifier les comportements proactifs

- En quoi le comportement de Loveness était-il proactif ?
- Quelles ont été les conséquences de ce comportement ?

Étude de cas 1b. Être proactif

Exemple : Agripreneur réactif - Jamison

Je m'appelle Jamison et je suis agripreneur. Comme Loveness, je cultive depuis très longtemps du maïs et du cacao sur une terre familiale exploitée depuis plusieurs générations. Je cultive du maïs sur 1 hectare et du cacao sur l'autre hectare.

Depuis quelques années, j'ai également remarqué une baisse des rendements. Cela m'intrigue beaucoup, mais que puis-je y faire ? Certaines choses sont simplement des phénomènes naturels que nous ne pouvons pas contrôler. Je vais attendre et voir ce que l'avenir nous réserve. Mais jusqu'à présent, les rendements continuent de diminuer chaque année.

Discussion : identifier les comportements réactifs (5 min)

- **En quoi le comportement de Jamison était-il réactif ?**
- **Quelles ont été les conséquences de ce comportement ?**

2. Être orienté vers l'avenir (Future-Oriented)

Être orienté vers l'avenir ne signifie pas seulement penser au futur. Cela signifie réfléchir aux opportunités commerciales futures et identifier les possibilités de s'améliorer en tant qu'entrepreneur.

Cela signifie également anticiper les obstacles et les menaces susceptibles d'affecter votre activité à l'avenir. Enfin, être orienté vers l'avenir signifie commencer dès aujourd'hui à agir et à se préparer correctement afin de saisir les opportunités et de faire face aux menaces futures.

Principes d'action : être orienté vers l'avenir

- Réfléchissez régulièrement aux nouvelles opportunités commerciales pour votre entreprise et à la manière de vous améliorer en tant qu'entrepreneur.
- Anticipez les obstacles et les menaces futurs et préparez-vous dès maintenant.
- Anticipez les conséquences à long terme de vos actions et agissez en conséquence dès aujourd'hui.

Étude de cas 2a. Être orienté vers l'avenir

Loveness et Jamison apprennent qu'un marché agricole va bientôt être organisé dans leur village. Cet événement permettra à de nombreux acteurs du secteur agricole d'échanger entre eux. Les agriculteurs pourront y présenter leurs produits et discuter de toutes les questions liées à l'agriculture. Des agents de vulgarisation seront présents pour répondre aux préoccupations des agriculteurs concernant leurs pratiques de production. Des acheteurs de maïs et de cacao venant des grandes villes participeront également à cet événement.

Loveness participe à cet événement, échange avec les différents acteurs et parvient à obtenir des commandes de maïs et de cacao auprès des acheteurs urbains, qui lui proposent de meilleurs prix. De plus, l'agent de vulgarisation promet de visiter son exploitation pour poursuivre les discussions.

De son côté, Jamison ne voit pas l'intérêt de participer à cette rencontre. Après tout, sa famille pratique l'agriculture depuis des générations et il estime avoir déjà une grande expérience. Les acheteurs de maïs et de cacao le connaissent déjà bien puisqu'il est très connu dans la région. Il continue donc à travailler avec ses acheteurs habituels, qui offrent pourtant des prix plus faibles.

- Lequel des deux agriculteurs est orienté vers l'avenir et pourquoi ?
- Quelles sont les conséquences de ce comportement orienté vers l'avenir ?
- Qui n'est pas orienté vers l'avenir et pourquoi ?
- Quelles sont les conséquences de cette attitude passive ?

Étude de cas 2b. Être orienté vers l'avenir – anticiper les conséquences à long terme de ses actions

Loveness apprend par ses amis que le prix du maïs sera très élevé lors de la prochaine saison. Comme elle ne dispose que d'un hectare consacré au maïs, elle décide d'abattre tous ses cacaoyers afin de libérer plus d'espace pour le maïs. À la fin de la saison, les prix du maïs sont finalement bas et elle ne tire aucun revenu du cacao. Loveness subit donc des pertes.

- Qu'a fait de mal Loveness ?
- Qu'aurait-elle pu faire de mieux ?

3. Faire preuve de persévérance pour surmonter les obstacles

La persévérance face aux obstacles est plus facile à expliquer qu'à mettre en pratique. Personne ne souhaite commettre des erreurs ou faire face à de grands obstacles empêchant d'atteindre ses objectifs.

Mais il est important de se rappeler que rencontrer des obstacles est normal et fait partie de l'entrepreneuriat, tout comme faire des erreurs est naturel et humain. L'essentiel n'est pas de se laisser décourager par ces erreurs, mais de les considérer comme des occasions d'apprendre et d'améliorer son activité.

Principes d'action : surmonter les obstacles

N'abandonnez pas lorsque des obstacles apparaissent et considérez-les comme des opportunités d'apprentissage et de croissance.

Apprenez de vos erreurs et des obstacles rencontrés et adaptez-vous afin d'améliorer votre activité.

Étude de cas 3a. Faire preuve de persévérance face aux obstacles

Depuis deux saisons, Loveness applique sérieusement les bonnes pratiques agricoles. Avant le début de la première saison, elle a appris que mesurer correctement son terrain, respecter les espacements entre les billons et les cultures permet d'augmenter le rendement par surface et de connaître précisément les intrants nécessaires ainsi que les rendements attendus, ce qui facilite la planification.

Elle a immédiatement appliqué ces recommandations mais, à sa grande surprise, les rendements n'étaient pas satisfaisants. Après discussion avec l'agent de vulgarisation et d'autres agriculteurs, elle découvre que la variété de maïs utilisée n'était pas adaptée à cette saison. Les changements climatiques bouleversent réellement les conditions agricoles.

La saison suivante, elle se renseigne sur les variétés les mieux adaptées. Cette fois-ci, elle obtient une récolte exceptionnelle et se réjouit de ses résultats.

- En quoi le comportement de Loveness montre-t-il de la persévérance face aux obstacles ?
- Quelles ont été les conséquences de ce comportement ?

Étude de cas 3b. Surmonter les obstacles – le problème de Loveness

Loveness est furieuse. Malgré tous ses efforts dans son champ, ses rendements ne s'améliorent pas. Elle ne gagne pas autant d'argent qu'elle le devrait grâce à son activité agricole.

Avec la superficie dont elle dispose, elle sait qu'elle pourrait récolter jusqu'à 4 500 kg de maïs et 2 000 kg de cacao, mais elle n'en récolte que la moitié. Malgré l'amélioration de ses méthodes agricoles, les rendements ne progressent toujours pas. Elle pensait connaître toutes les erreurs à éviter, mais elle se sent maintenant bloquée.

Cependant, Loveness refuse de se laisser décourager. Elle réfléchit à la manière de résoudre le problème...

Technique de résolution de problèmes

1. Décrire le problème

Loveness ne récolte pas autant qu'elle le devrait sur sa parcelle.

2. Préciser le problème

Loveness récolte seulement la moitié des rendements estimés pour le maïs et le cacao. Elle récolte 2 250 kg de maïs sur 1 hectare au lieu des 4 500 kg attendus, ainsi que 1 000 kg de cacao au lieu des 2 000 kg estimés.

3. Réfléchir au plus grand nombre possible de solutions

- ✓ Solutions possibles :
- ✓ Mesurer la parcelle pour vérifier qu'elle fait réellement 2 hectares
- ✓ Vérifier l'espacement des billons et la densité des plants afin de s'assurer qu'ils respectent les bonnes pratiques agricoles
- ✓ Vérifier si le climat convient aux cultures produites
- ✓ Faire analyser le sol afin de vérifier qu'il convient aux cultures
- ✓ Rechercher les variétés les plus adaptées
- ✓ Rechercher les engrais ou fumures les plus appropriés pour le terrain
- ✓ Explorer les rotations culturales les plus adaptées
- ✓ Diversifier vers l'élevage afin de compléter la production de maïs et de cacao
- ✓ Mettre la terre en location et vivre des revenus locatifs

4. Évaluer les idées et choisir les solutions les plus pertinentes

Parmi les solutions proposées, identifier celle qui présente le meilleur intérêt économique et la mettre en œuvre.

5. Définir et enregistrer les actions nécessaires

Définir précisément les actions à entreprendre pour mettre en œuvre la solution choisie et enregistrer étape par étape les actions à réaliser, y compris les délais de mise en œuvre.

6. Trouver un rappel motivant

Trouver un élément qui vous rappellera activement que le problème de productivité n'est pas encore résolu. Cela peut être une affiche colorée dans la chambre ou un rappel sur le téléphone. Ce rappel ne sera retiré qu'une fois le problème résolu.

Autres notes

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Autres notes

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

Siège de la société

Friedrich-Ebert-Allee 40
53113 Bonn
Germany
T +49 (0) 228 44 60 – 0
F +49 (0) 228 44 60 – 1766

Dag-Hammarskjöld-Weg 1-5
65760 Eschborn
Germany
T +49 (0) 61 96 79 – 0
F +49 (0) 61 96 79 – 1115

info@giz.de www.giz.de

Auteur.e.s

KLEIN Melanie (GIZ, Agri-Business Facility for Africa)

KUM Jude KAWZU, (Maître formateur International FBS)

MBOSSO Philomene Charlie, (GIZ, Agri-Business Facility for Africa)

Contributions

ADENGOYO Raymond (Coordonnateur du programme New Generation Coffee, CICC)

GASSI Caroline (Responsable ONCC, Maître formateur)

KEMGANG TEFANG Thierry (Responsable de l'Unité d'Appui au Renforcement des Capacités, PARF-CAFE)

MBAHE Rigobert Elarion (Maître formateur International FBS)

MINLEND Valerie (GIZ, SAFE)

OYONO Marius (GIZ, SAFE)

RIEMENSPERGER Tabea (GIZ, SAFE)

Edition Juillet 2026

La GIZ est responsable du contenu de cette publication.