



Implemented by



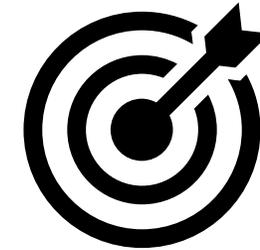
Facilité d'Appui aux Entreprise pour des Chaînes de Valeur Agricoles Résilientes

Développement des capacités en face-à-face et en ligne

10 July, 2024

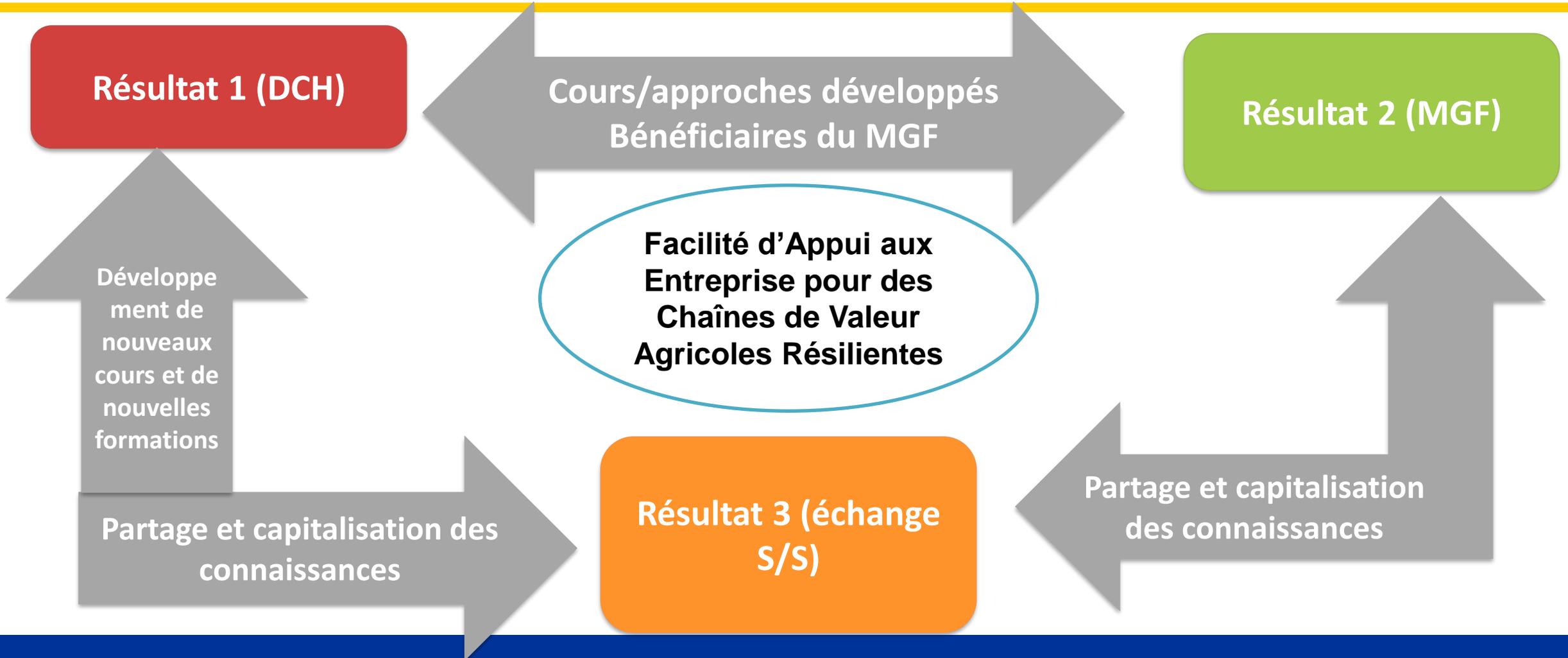
Objectifs

- Vous aider à préparer une note conceptuelle et à inclure des approches et des stratégies de renforcement des capacités dans votre projet
- Vous informer sur les mesures de soutien mise à disposition par **Facilité d'Appui aux Entreprises pour des Chaînes de Valeur Agricoles Résilientes** lors de la mise en œuvre de votre projet
- Répondre à vos questions que vous vous posez encore sur vos idées de projet



Ordre du jour de la séance :

- Introduction : 10 min
- Partie 1 - Formation en présentiel et formats d'apprentissage mixte : 45 min
- Q&R : 15 min
- Partie 2 - Formation en ligne : 30 min
- Q&R : 15 min

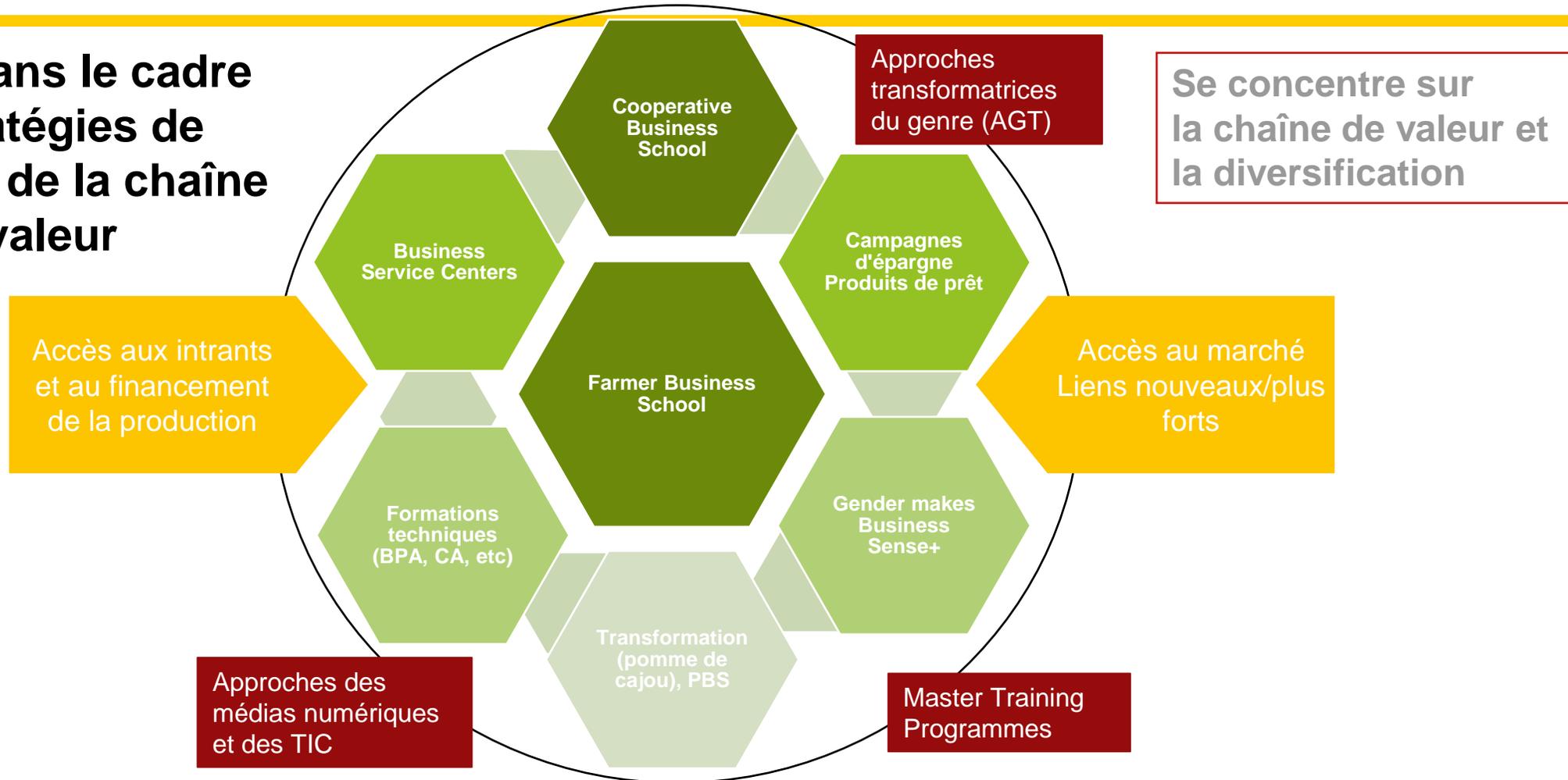


La stratégie DCH d'ABF

Une stratégie unique :

- ✓ Institutionnalisation dans le cadre durabilité
- ✓ Utilisation de normes de qualité définies sur la base d'une expérience en formation de plusieurs années
- ✓ Approche de formation directe
- ✓ Grand réseau de praticien·ne·s disponible : Consultant·e·s locaux·les, maîtres formateur·rice·s et formateur·rice·s
- ✓ Programme systématique de développement des capacités des (maîtres) formateur·rice·s - formation des formateur·rice·s, groupes d'apprentissage supervisés, formations de remise à niveau et processus de certification.
- ✓ Application des principes de l'andragogie - facilitation vs. enseignement.
- ✓ Apprentissage mixte ou e-learning - les (maîtres) formateur·rice·s acquièrent des connaissances techniques en e-learning et se concentrent sur la didactique et la méthodologie pendant la formation en présentiel.

Le DCH dans le cadre des stratégies de promotion de la chaîne de valeur



Offre de formation face à face à grande échelle

Production agricole
Au niveau de l'exploitation



École
d'Entrepreneuriat
Coopératif
(CBS)



L'agriculture
contractuelle
inclusive (iCF)



Gender makes
Business Sense+
(GmBS+)



Agriculture de
conservation
pour le cajou



Formations
techniques (BPA, CC,
CA, etc.)



Cajou PMF



École
d'Entrepreneuriat
Agricole (FBS)



Formation sur les
sous-produits du
cajou



École d'Entre-
preneuriat de
Transformation
(PBS)

Transformation
en amont et en
aval
Au niveau des
PME

Combiné avec des cours d'apprentissage en ligne et des solutions TIC

Compétences pour l'agrobusiness - formation mixte

Formations	Groupe ciblé	Conditions de participation	Objectif
Formations techniques (BPA, etc.)	Petits exploitants agricoles	Être un producteur primaire travaillant avec une chaîne de valeur pertinente pour le projet	Spécifique au contexte, par exemple amélioration de la productivité, de la résistance au climat, des bonnes pratiques d'élevage
École d'Entrepreneuriat Agricole (FBS)	Petits exploitants agricoles	Comprendre les bonnes pratiques agricoles	Agriculture de subsistance → agrobusiness
L'agriculture contractuelle inclusive (iCF)	Décideurs, managers d'AC, autres acteurs des entreprises en plein essort et des OP	Être en plein essort ou OPA pratiquant l'agriculture contractuelle	De meilleures affaires grâce à l'agriculture contractuelle
École d'Entrepreneuriat Coopératif (CBS)	Équipes de gestion des coopératives	OP ou coopérative enregistrée ou non	Renforcer les services d'affaires des coopératives en mettant l'accent sur les jeunes
École d'Entrepreneuriat de Transformation (PBS)	MPME dans le secteur de la transformation	Exploitation d'une entreprise de transformation	Augmenter les revenus grâce à la transformation
Gender Makes Business Sense+ (GmBS+)	Les MPME dans l'agriculture	Entreprise du secteur primaire, secondaire ou tertiaire	Améliorer les affaires en renforçant l'autonomie des femmes



Compétences pour l'agrobusiness – formation mixte

Implemented by



Formations	Groupe ciblé	Conditions de participation	Objectif
CA Cajou	Petits exploitants agricoles	Comprendre les principes de l'agriculture de conservation.	Favoriser l'adoption de pratiques d'AC (agriculture intelligente face au climat).
Cajou MTP	Acteurs de la chaîne de valeur du cajou	Travailler dans le secteur privé, le secteur public et les ONG pour promouvoir la chaîne de valeur du cajou.	Constituer une réserve d'expertise technique et managériale, faciliter les échanges régionaux.
Formation sur les sous-produits du cajou	Les femmes et les jeunes	Promouvoir la valorisation des pommes de cajou et d'autres sous-produits.	Promouvoir la valeur ajoutée des pommes de cajou.

Offre de formation en présentiel

École d'Entrepreneuriat Agricole (FBS et FBS^{climat})

Changement de mentalité pour les petits exploitants agricoles : l'agriculture, c'est du business !

- Plus de revenus grâce à une production diversifiée
- Prise de décision éclairée
- S'organiser en groupe

Groupe cible :

Petits exploitants agricoles (aucun niveau d'éducation minimum n'est requis)

Durée de la formation :

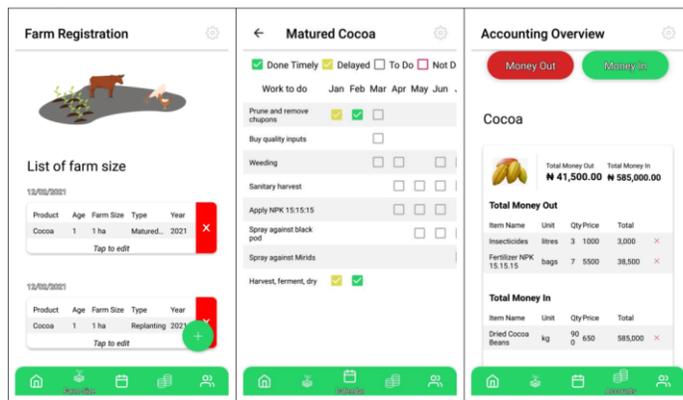
5 demi-matinées consécutives - décentralisées

Les coûts :

15-18 euros par participant-e (à grande échelle, min 5 000 producteurs)

Matériel de formation fourni, pas de nourriture/boissons

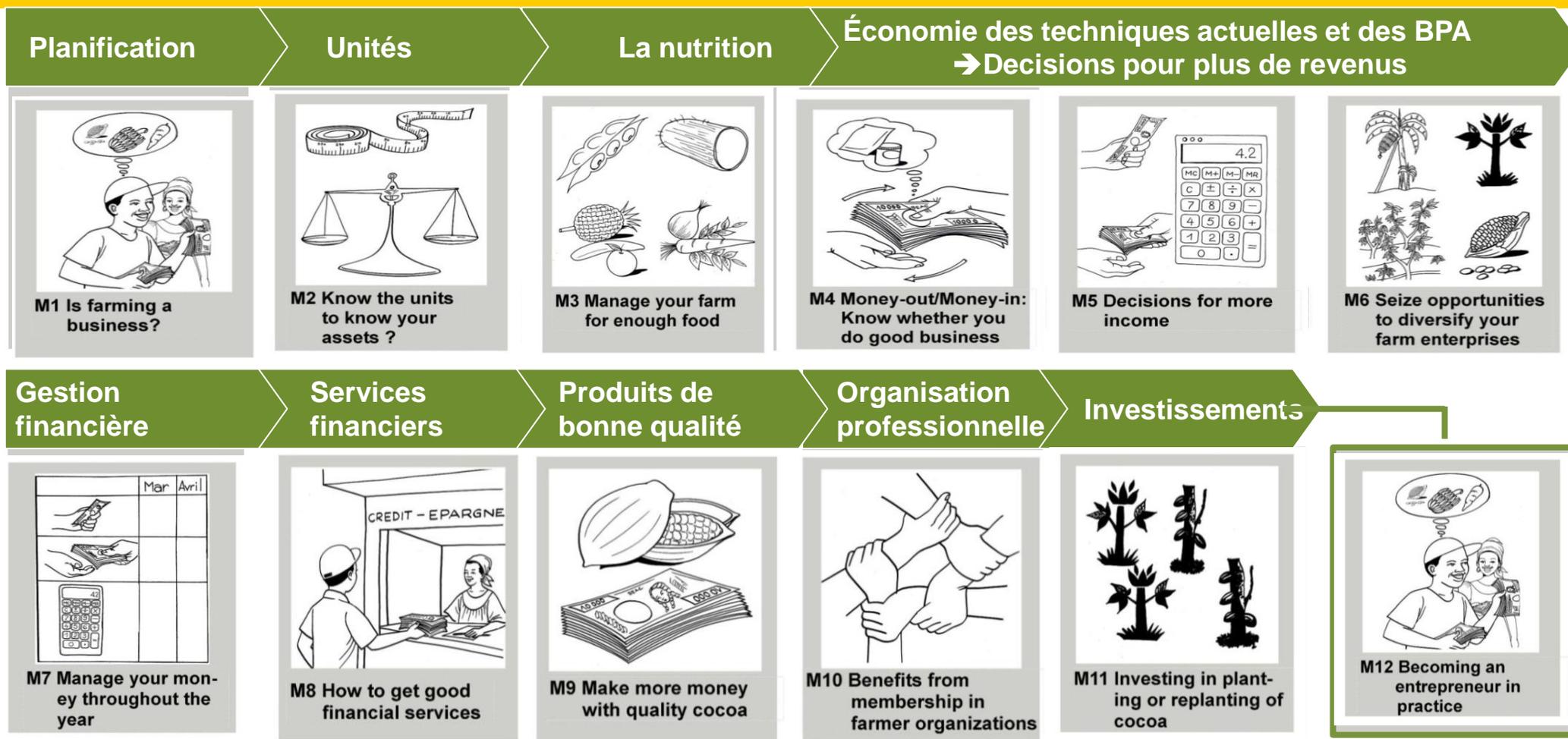
 **FBS Innova** in a nutshell [Download it here!](#)



Téléchargez-le
[ici](#)

Calendrier de mise en œuvre





Offre de formation en présentiel

École d'Entrepreneuriat Coopératif (CBS)

- Développement organisationnel
 - Autonomisation des petits exploitants
 - Transformation structurelle des économies rurales
 - Emploi au-delà de la production primaire
- 
- Les OPA doivent se doter de fonds propres pour devenir des entités commerciales autonomes et puissantes opérant au nom de leurs membres.
 - L'accent est mis sur l'emploi des jeunes.

Groupe cible :

Organisations de producteurs agricoles (OPA) et leurs délégués : personnes de l'équipe de gestion et membres,
Diplômés FBS ou autres

Durée de la formation :

5 jours complets consécutifs, centralisés

Les coûts : 180-250 euros par participant (à grande échelle, min 40 OP /160-240 personnes)

CBS pour le cacao et le maïs

Calendrier de mise en œuvre



Sujets couverts par CBS



Offre de formation en présentiel

École d'Entrepreneuriat de Transformation (PBS)

Les transformateur·rice·s prennent conscience qu'ils sont des entrepreneurs et acquièrent des compétences professionnelles en matière de gestion des petites entreprises, de marketing et d'utilisation d'une variété de services.

Groupe cible :

Petits exploitants agricoles ou transformateur·rice·s (aucun niveau d'éducation minimum n'est requis)

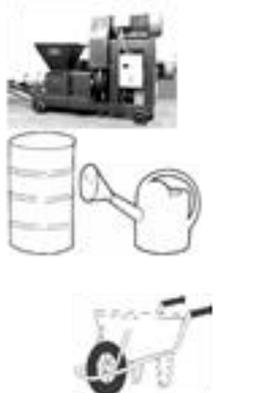
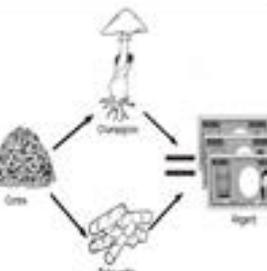
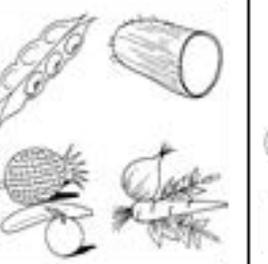
Durée de la formation :

3 demi-journées consécutives

Les coûts :

8-10 euros par participant (à grande échelle, min 5 000 transformateur·rice·s)



				
<p>M1 La transformation c'est mon affaire</p>	<p>M2 Besoins pour réussir la transformation</p>	<p>M3 Comprendre les coûts de l'équipement transformation</p>	<p>M4 Perte ou profit, savoir si vous faites de bonnes affaires</p>	<p>M5 Services et marketing pour plus de revenus</p>
				
<p>M6 Diversifier pour plus de revenus durant toute l'année</p>	<p>M7 Plus de revenu avec le champignon de qualité</p>	<p>M8 Avantages des services de transformation au sein de la coopérative</p>	<p>M9 Bien alimenter sa famille</p>	<p>M10 Améliorer ses affaires en pratiques</p>

Offre de formation en présentiel

Gender Makes Business Sense+ (GmBS+)

La formation est une approche collaborative entre les femmes, les hommes, les secteurs public et privé et les communautés. Elle peut systématiquement modifier les déséquilibres entre les sexes dans tous les segments de la chaîne de valeur de l'agrobusiness.



Groupe cible :

Micro, petites et moyennes entreprises - femmes et hommes

Objectif :

Équiper les participant-e-s de compétences pratiques en gestion d'entreprise, d'outils commerciaux, de savoir-faire financier et d'une compréhension de l'impact socio-économique des dynamiques de genre afin de faire de meilleures affaires.

Durée de la formation :

5 jours consécutifs

Calendrier de mise en œuvre



Offre de formation en présentiel

Inclusive Contract Farming (iCF)

Renforcement des relations formelles entre les acteurs de la coopération volontaire et création d'une situation gagnant-gagnant pour le preneur et l'organisation de producteurs.rices. Deux offres : atelier de sensibilisation et formation de base.



Group cible:

Décideurs des entreprises en plein essort et des organisations de producteurs, idéalement d'une chaîne de valeur ou d'un groupe agro-industriel.

Durée de la formation :

Atelier de sensibilisation : 1 jour

Formation de base : 3.5 jours

Les coûts :

1-jour sensibilisation : 70-100 € /person

3.5-jour formation de base : 380-510 € /person

Interventions à grande échelle par le biais du programme de formation des maîtres (MTP)

Il comprend des **modules techniques** liés à des **concepts comportementaux**. Les activités sont alignées sur la production, la transformation et la commercialisation des noix de cajou.

Group cible :

Toutes les parties prenantes de la chaîne de valeur du cajou dans la région ACP .

Objectif :

Constituer une réserve d'expertise technique et managériale et faciliter les échanges régionaux entre les experts en matière de noix de cajou. Construire un réseau d'agents de changement à travers la chaîne de valeur du cajou.

Durée de la formation :

Le MTP comprend 3 sessions d'une semaine en classe. Des intersessions ou des activités sur le terrain sont prévues.



Calendrier de mise en œuvre – MTP de cajou



Offre de formation en présentiel

Conservation Agriculture - Cajou

Promouvoir des pratiques agricoles intelligentes face au climat, renforcer la résilience et aider les petits exploitants à mettre en œuvre des mesures de conservation des sols et de l'eau et à diversifier leurs moyens de subsistance afin d'améliorer la productivité agricole et la sécurité alimentaire.

Group cible :

Petits exploitants agricoles

Objectif :

Favoriser l'adoption de pratiques d'AC (agriculture intelligente face au climat)

Durée de la formation :

5 jours de formation



Offre de formation en présentiel

Formations techniques sur le cajou

Organisée pour les parties prenantes des différents segments de la chaîne de valeur sur des sujets allant de la production de noix de cajou à la commercialisation en passant par la transformation et d'autres questions pertinentes liées au secteur. Pour maximiser l'utilité de cette activité, une approche de formation des formateurs est adoptée.

Group cible:

Acteurs de la chaîne de valeur du cajou

Objectif:

Création d'un groupe fiable de personnes ressources sur la culture et la chaîne de valeur, capables de transférer les connaissances acquises à d'autres et de servir de conseillers compétents aux décideurs de haut niveau sur les questions qui concernent le secteur.

Durée de la formation :

Six jours



Offre de formation en présentiel

Formation à la recette de la pomme de cajou

Vise à accroître la demande, l'utilisation et la consommation de pommes de cajou et de ses sous-produits dans les zones de culture du cajou. Un livre de recettes sur les pommes de cajou a été élaboré par ComCashew.



Group cible :
Femmes et jeunes

Objectif :
Promouvoir la valorisation des pommes de cajou dans le but d'accroître l'utilisation et la demande de pommes de cajou et le développement de sous-produits.

Durée de la formation :
Quatre jours de formation pratique sur les recettes de la pomme de cajou.



Implemented by



Q&R

Partie 2: Formation en ligne pour l'agrobusiness



- « **Gratuit !** »
- « **Ouvert à toutes et tous !** »
- « **Commencez à tout moment !** »
- « **En un seul lieu !** »

Développé par



Hébergé sur



Diffusion efficace des connaissances

- Formation auto-didacte favorisant la mise à l'échelle
- Économies de coûts/ressources
- Diffusion auprès nouveaux apprenant·e·s

Apprentissage mixte et autonome

- Un transfert de connaissances plus efficace et prouvé grâce à différents médias et formats de formation

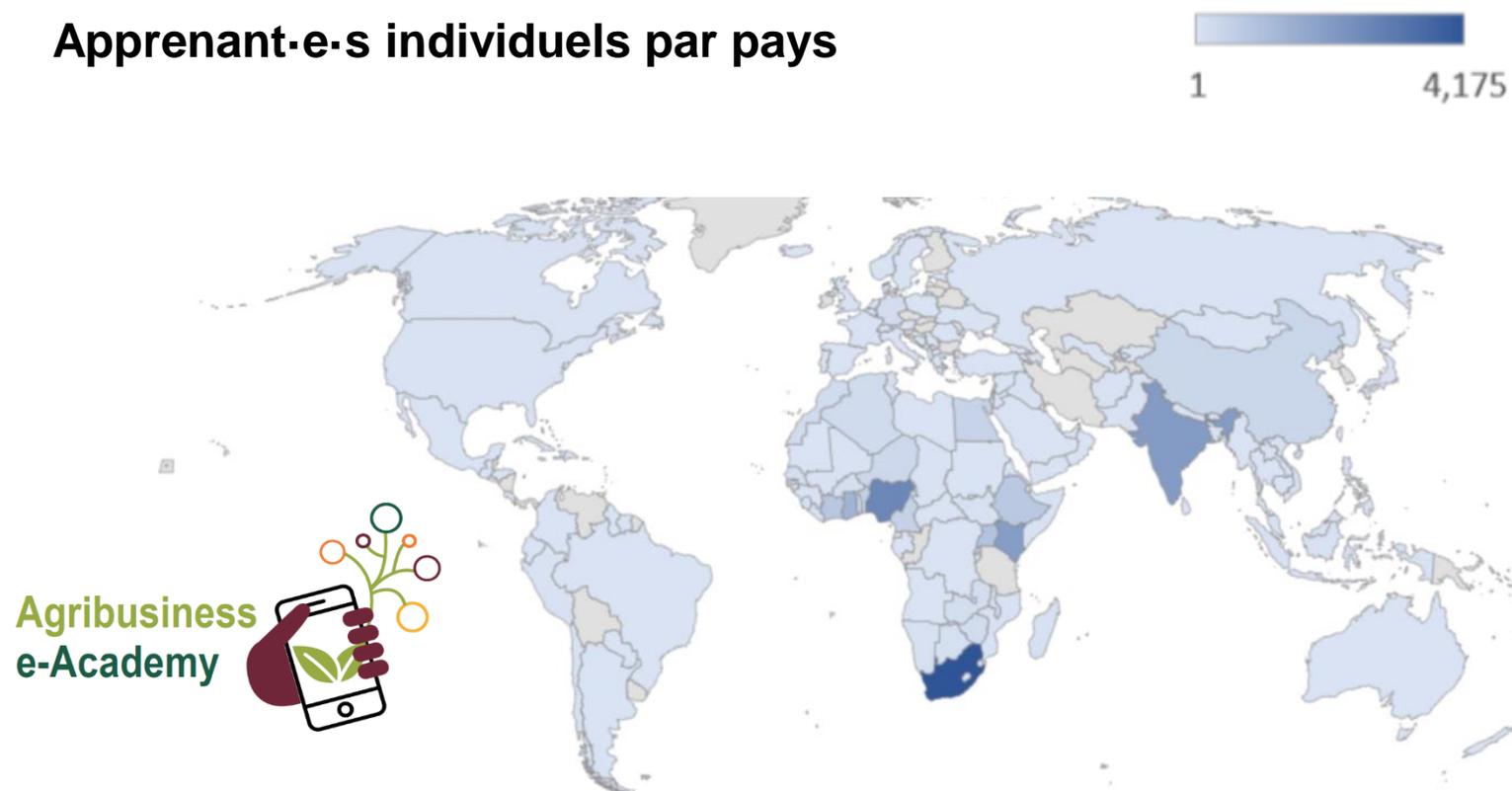
Préqualification & emPOWERment

- Un accès plus flexible et égal pour les femmes
- À venir : Accès à des services, à des réseaux d'échange et à d'autres offres de mise en relation avec des prestataires financières

Apprentissage numérique pour les professionnels de l'agrobusiness du monde entier

- Agripreneurs et praticien·nes de l'agrobusiness
- Les jeunes dans les zones rurales
- Personnel et fournisseurs des opérateurs de la chaîne de valeur
- Personnel et étudiant·e·s de l'ATVET (EFTPA)
- Enseignant·e·s, formateur·rices et agent·e·s de vulgarisation
- Les institutions de microfinance et leurs clients

Apprenant·e·s individuels par pays





Apprenant-e-s de l'Agrobusiness e-Académie

Implemented by



27,240

Total Number of Enrolments ⓘ

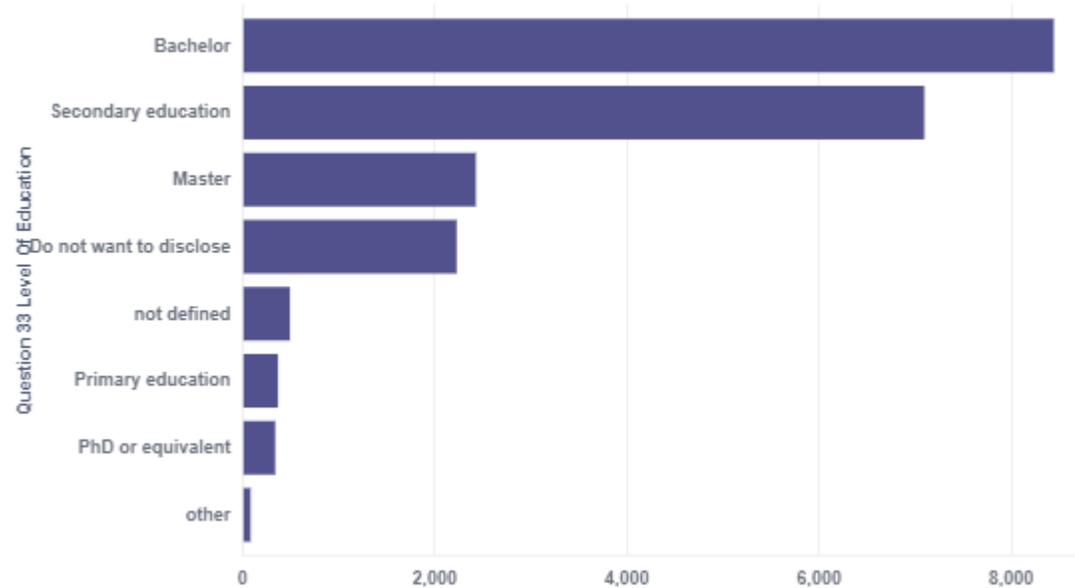
21,502

Enrolled Learners (Unique) ⓘ

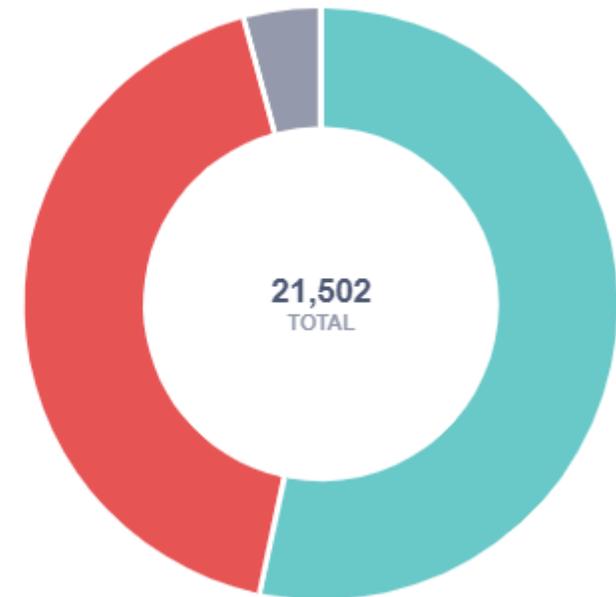
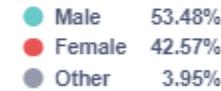
11,748

Unique Learners (at least 1 LUC) ⓘ

Unique Learners by Level of Education



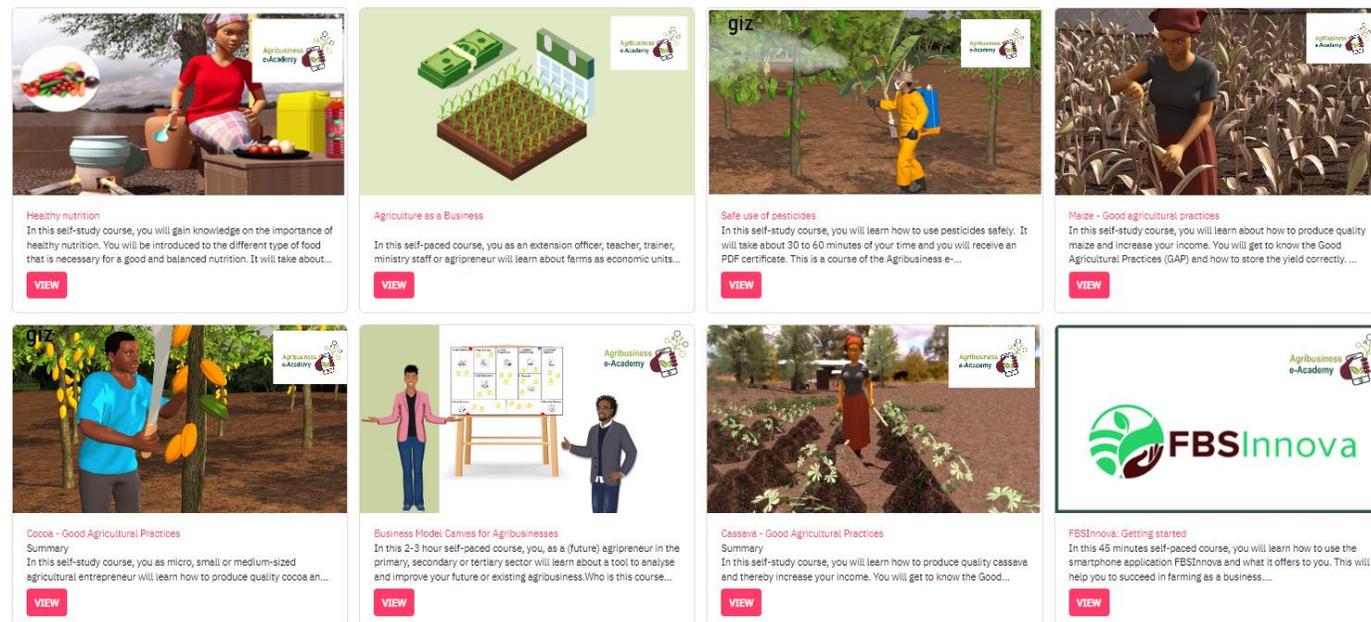
Unique Learners by Gender



Offres de cours actuelles

8 cours en EN, FR, ES, PT

- L'agriculture comme affaire (EN, FR, ES)
- Business Model Canvas pour l'agrobusiness (EN, PT, FR)
- La nutrition saine (EN, FR)
- Utilisation sécuritaire des pesticides (EN, FR)
- BPA pour le maïs, le cacao et le manioc (chacun en EN, FR)
- Introduction à FBSInnova (EN)



The grid displays eight course thumbnails, each with a title, a brief description, and a 'VIEW' button. The courses are: 1. Healthy nutrition: In this self-study course, you will gain knowledge on the importance of healthy nutrition. You will be introduced to the different type of food that is necessary for a good and balanced nutrition. It will take about... 2. Agriculture as a Business: In this self-paced course, you as an extension officer, teacher, trainer, ministry staff or agripreneur will learn about farms as economic units... 3. Safe use of pesticides: In this self-study course, you will learn how to use pesticides safely. It will take about 30 to 60 minutes of your time and you will receive an PDF certificate. This is a course of the Agribusiness e... 4. Maize - Good agricultural practices: In this self-study course, you will learn about how to produce quality maize and increase your income. You will get to know the Good Agricultural Practices (GAP) and how to store the yield correctly. ... 5. Cocoa - Good Agricultural Practices Summary: In this self-study course, you as micro, small or medium-sized agricultural entrepreneur will learn how to produce quality cocoa en... 6. Business Model Canvas for Agribusinesses: In this 2-3 hour self-paced course, you, as a (future) agripreneur in the primary, secondary or tertiary sector will learn about a tool to analyse and improve your future or existing agribusiness. Who is this course... 7. Cassava - Good Agricultural Practices Summary: In this self-study course, you will learn how to produce quality cassava and thereby increase your income. You will get to know the Good... 8. FBSInnova: Getting started: In this 45 minutes self-paced course, you will learn how to use the smartphone application FBSInnova and what it offers to you. This will help you to succeed in farming as a business....



Cours à venir

Cours à venir en 2024 & 2025 :

- L'agrobusiness intelligente face au climat - 3 cours (Q3 2024)
- Business Model Canvas pour l'agrobusiness (ES) (Q3 2024)
- Chaînes de valeur en bref (Q3 2024)
- FBS Refresher pour la mise à jour des formateurs.rices FBS (Q3 2024)
- Certification biologique (Q3 2024)

- L'agro-transformation comme affaire (Q1 2025)
- L'économie des services coopératifs (Q1 2025)
- Accès aux marchés régionaux et internationaux pour l'agrobusiness (Q1 2025)
- Création de projets d'investissement viables et résilients au climat (Q1 2025)



Cours à venir - ComCashew

Cours à venir en 2024 & 2025 :

- Pratiques de récolte et de post-récolte dans les exploitations de noix de cajou (Q3 - 2024)
- Économie de la transformation des noix de cajou (module 1 à lancer au troisième trimestre 2024)
- Production durable de cajou par l'agriculture de conservation (2025)
- Analyse des KOR du cajou (2025)
- Économie de la production de cajou (2025)



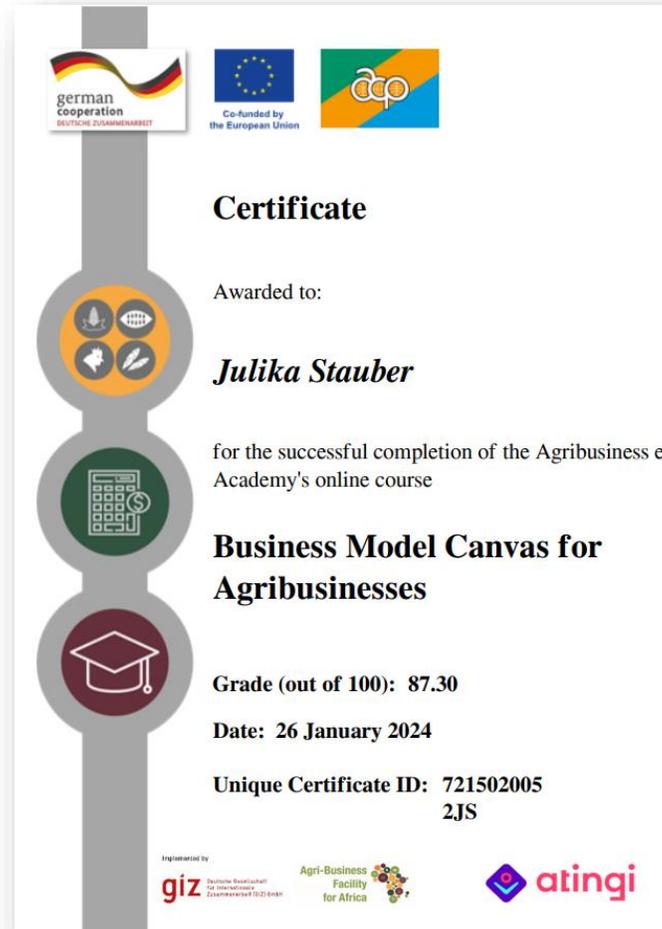
Stratégie relative à la formation en ligne

- Conçus pour un apprentissage **mixtes et autonomes**
- Optimisé pour l'apprentissage en **“autodidacte”** :
 - Dosage facile à assimiler du contenu
 - Un langage simple et direct et introduction de compagnons
 - Test de connaissances interactif
 - Changement d'attitude et de rôle !
- Contenu générique et spécifique à la chaîne de valeur



Hébergé sur :
www.atingi.org

Certificats



- Les cours publiés depuis mars 2023 comportent également les logos de l'UE et de l'OEACP.
- Les nouveaux certificats de cours indiquent la note obtenue.
- Les certificats de session (dans le cours l'agriculture comme affaire) et les certificats de cours plus anciens ne comportent pas de note.

Badges numériques et "parcours" de formation

DIGITAL TOUR GUIDING

Learner pathway

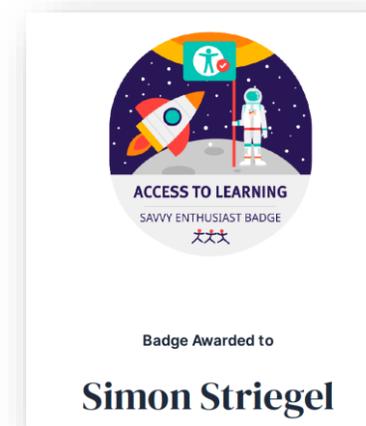
Learner completes the 8 microlearnings. The assessments for these courses target the cognitive level: KNOWLEDGE. He earns a compound badge [BRONZE]



Learner continues to pursue other courses. These assessments target the cognitive level: APPLICATION. He completes required fieldwork. He completes an internship recognized by the sector [this could be a partnership].



- Des badges et des parcours de formation seront établis pour l'Agrobusiness e-Académie.
- Exemple possible : Le genre dans l'agrobusiness



"L'agriculture comme affaire« Partie 1 (& Partie 2)

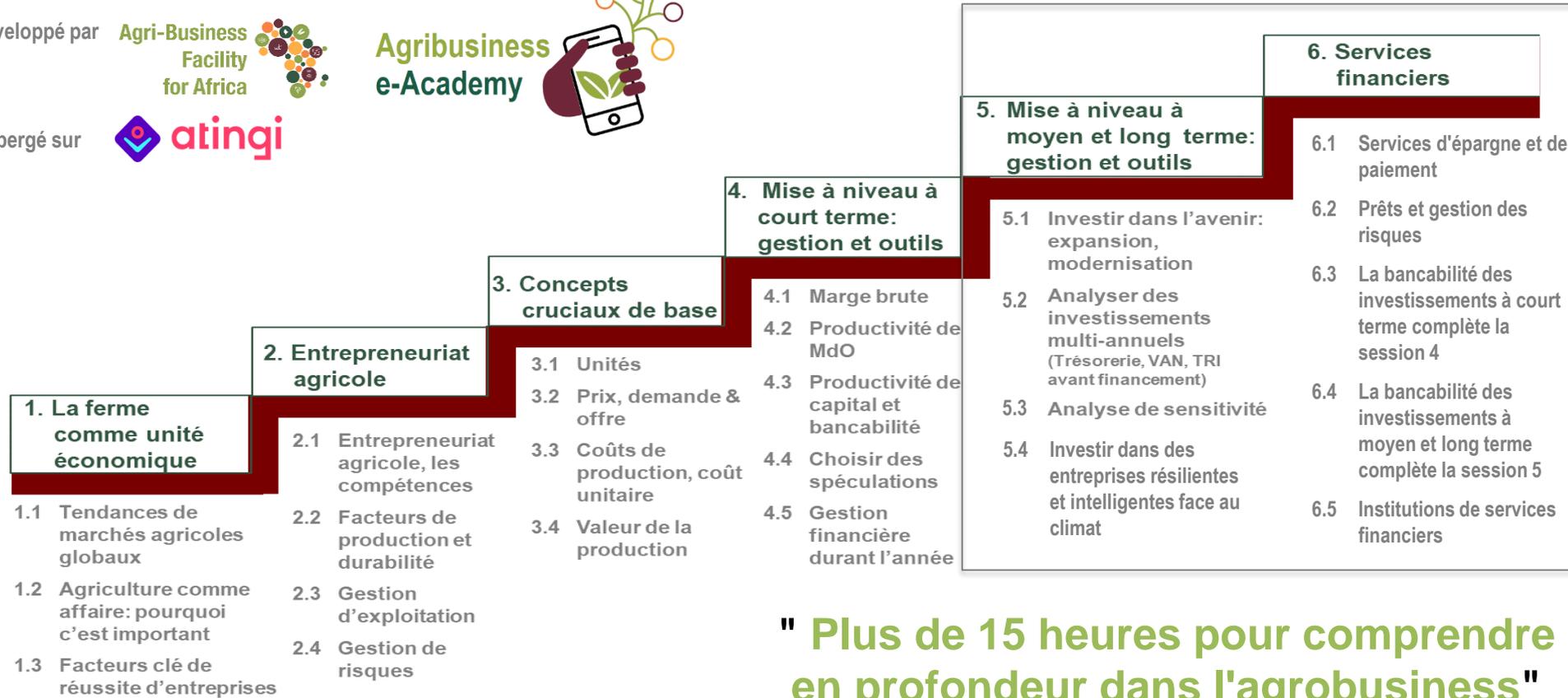
Développé par



Agribusiness
e-Academy



Hébergé sur



Prêt à découvrir mes secrets d'affaires ? Alors suivez-moi !



" Plus de 15 heures pour comprendre en profondeur dans l'agrobusiness "

"Business Model Canvas pour l'Agrobusiness"

Contenu et objectif : Avec le Business Model Canvas, les entrepreneurs apprennent à créer et à améliorer progressivement un modèle d'affaires dans les secteurs de l'agrobusiness primaire, secondaire et tertiaire ». Le cours guide les apprenants à travers les étapes de création du « Canvas » à l'aide d'exemples, qui peuvent servir de base à un plan d'affaires plus détaillé et à l'accès aux instruments de financement dans le processus ultérieur.

Bénéficiaires : Entrepreneurs et micro-entreprises agrobusiness ; Approche ciblée des femmes

Durée : 150 minutes / **Langues :** EN, FR, ES, PT

Création : en interne via l'outil Articulate



Agribusiness e-Academy

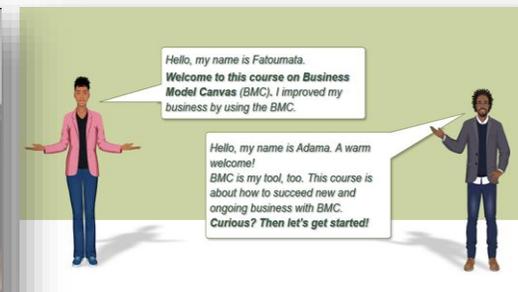
Welcome to the course : Introduction to the Business Model Canvas

Your tool to design, evaluate and improve your enterprise

giz



Agribusiness e-Academy



Hello, my name is Fatoumata. Welcome to this course on Business Model Canvas (BMC). I improved my business by using the BMC.

Hello, my name is Adama. A warm welcome! BMC is my tool, too. This course is about how to succeed new and ongoing business with BMC. Curious? Then let's get started!

4. Customers relationships

Clarify the type of relationship needed for / by the targeted customer segments.

There are several categories of

- Personal assistance e.g. of wholesalers, retailer
- Self-service
- Automated service
- Service involving a community of users
- Co-creation

Depending on the situation and your objective, customer relationships may be driven by :

- New customer acquisition → GET customers
- Customer loyalty → KEEP customers
- Boosting sales → GROW customers

Think always of the action, frequency, effort, and cost involved to develop and maintain customer relationships

The equation to calculate net margin is:

$$\text{Net Margin} = \text{Gross Margin} - \text{Variable costs}$$

True

False

"L'agrobusiness intelligente face au climat"

Contenu et objectif : Communiquer les défis associés au changement climatique pour les agrobusiness ainsi que les stratégies concrètes essentielles d'adaptation et d'atténuation pour certaines chaînes de valeur.

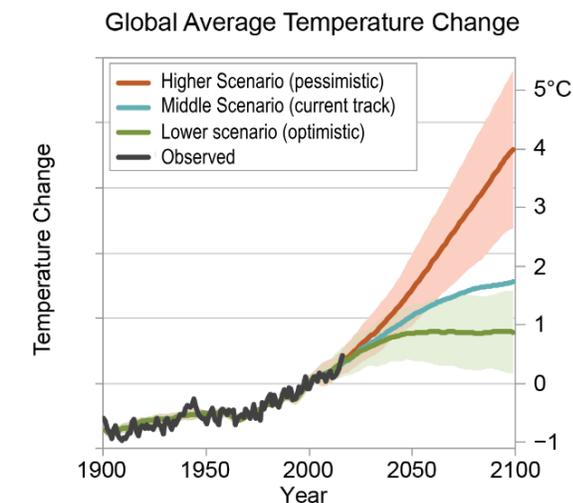
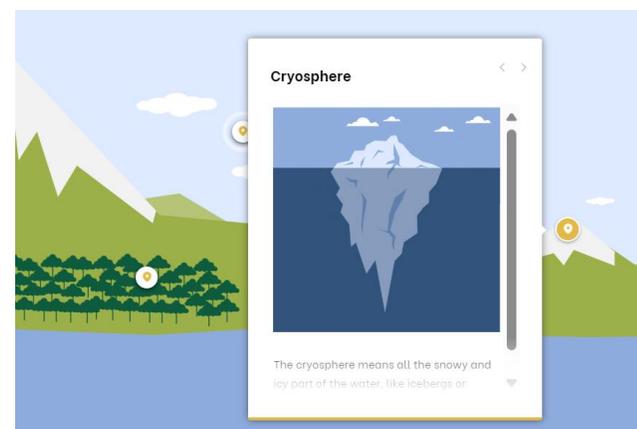
Bénéficiaires : Formateurs.rices;
Entrepreneurs et micro-entreprises agrobusiness

Duration : 3 à 4 heures

Langues : EN, FR, ES, PT

Création : edeos (prestataire "instructional design")

Lancement : 3e trimestre 2024





Module d'apprentissage en ligne sur le cajou : Pratiques de récolte et de post-récolte dans l'exploitation du cajou (vidéo d'animation 3D)

Implemented by



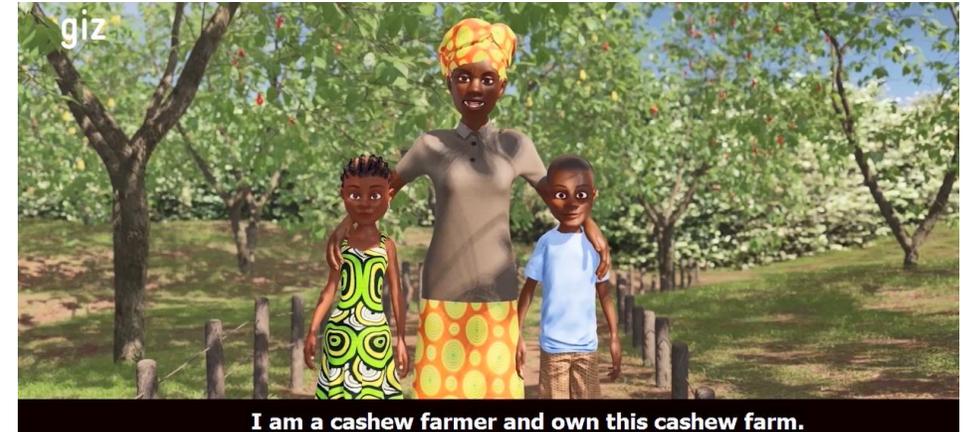
Objectif/Contenu : Fournir aux apprenants une compréhension complète des processus impliqués dans la récolte et la post-récolte de noix de cajou intelligentes sur le plan climatique. En couvrant les bonnes pratiques agricoles essentielles telles que le désherbage, la récolte, le séchage, le stockage et le contrôle de la qualité, ce cours fournira aux participants les connaissances nécessaires pour s'engager efficacement dans la production de noix de cajou.

Group cible : agents de vulgarisation agricole, formateurs, MPME

Durée : ~1 heure

Langues : EN, FR,

Lancement : disponible à partir de Q3 2024





Cours d'apprentissage en ligne sur la noix de cajou : L'économie de la transformation de la noix de cajou

Implemented by



Objectif/Contenu : Fournir une compréhension approfondie du processus de transformation des noix de cajou brutes (NPC). Ce cours fournira des lignes directrices essentielles et pratiques sur l'approche étape par étape de la transformation réussie des noix de cajou brutes. Les apprenants auront un aperçu de l'optimisation des opérations, de l'amélioration de l'efficacité et de la maximisation des rendements.

Group cible : Transformateurs de noix de cajou, MPME

Durée : ~4 heures de cours pour les 5 modules

Langues: EN, FR,

Lancement: Le premier module sera lancé au quatrième trimestre 2024.



"5 guides de transformation transformés en 5 modules complets d'apprentissage en ligne pour une entreprise durable de transformation de la noix de cajou"

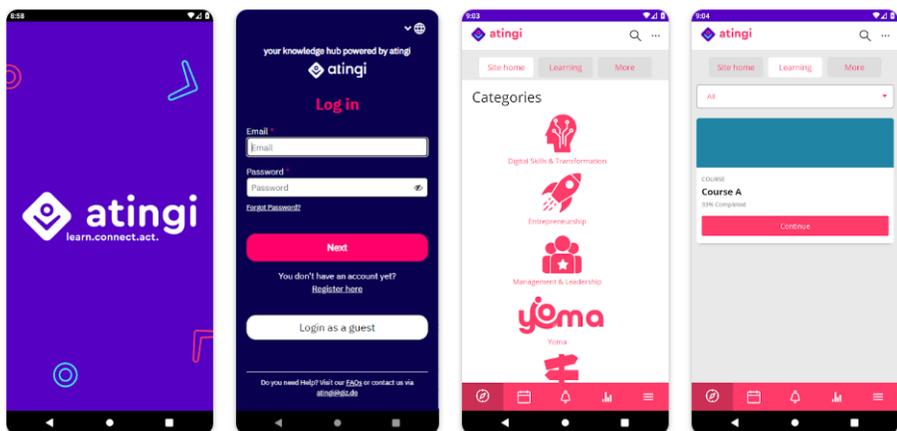


Solutions de formation numérique hors ligne

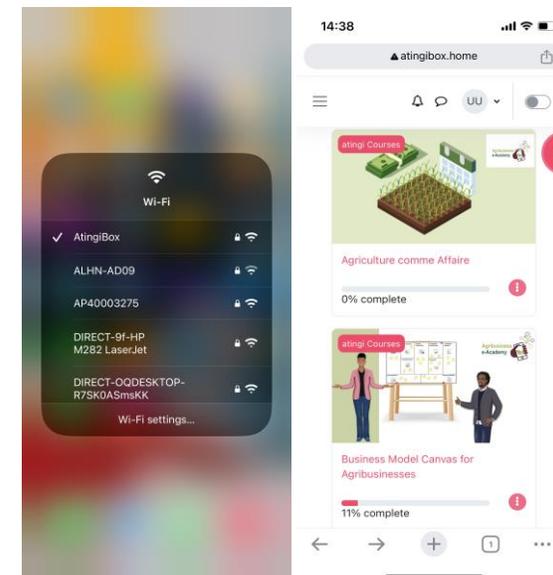
Implemented by



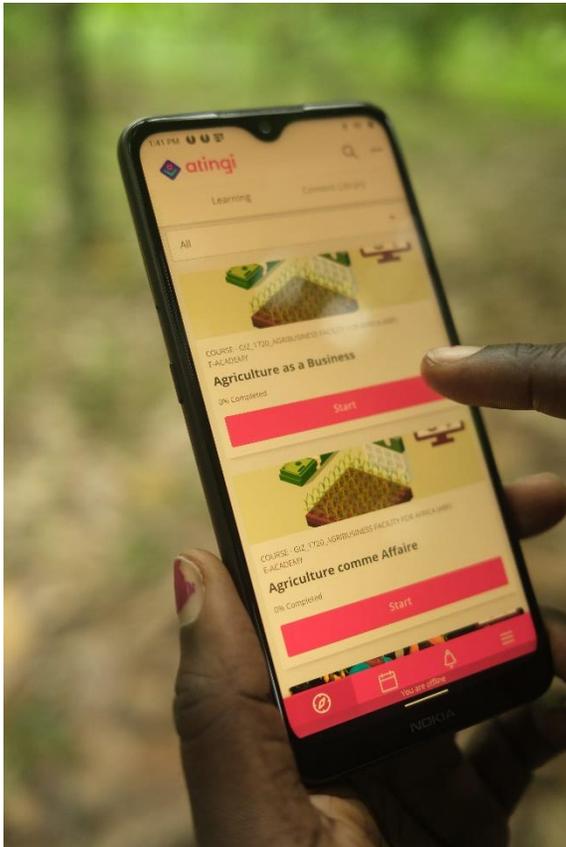
application atingi avec fonctions hors ligne



Classes à distance :
" atingi box "



Une plateforme en ligne pour les praticien-nes en agrobusiness



Réseau d'échange Sud-Sud : Accès aux formations et échanges ABF en personne et en ligne



Appels à candidatures : Prix décernés aux agripreneurs ayant les idées de projet les plus convaincantes et bancables.



Mise en relation : Mettre en relation des diplômé.e.s ayant réussi avec des institutions financières dans des pays sélectionnés.



Implemented by



Q&R

Aperçu des Webinaires

08 juillet 2024,
10h - 11h GMT

**Lancement officiel :
Fonds Compétitif de
Contrepartie**

☞ Cliquez ici pour participer à
la réunion

09 juillet 2024,
10h - 11h30 GMT

**Processus de candi-
dature & consortia**

☞ Cliquez ici pour participer à
la réunion

10 juillet 2024,
10h - 12h GMT

**Développement
des capacités**

☞ Cliquez ici pour participer à
la réunion

11 juillet 2024,
15h - 16h30 GMT

**Webinario
Español**

12 juillet 2024,
10h - 11h30 GMT

**Formats des
contrats & Finances**

☞ Cliquez ici pour participer à
la réunion

16 juillet 2024,
10h - 11h30 GMT

Le genre

☞ Cliquez ici pour participer à
la réunion

18 juillet 2024,
10h - 11h30 GMT

Le climat

☞ Cliquez ici pour participer à
la réunion

11 juillet 2024,
10h00 - 11h30 GMT

**Séance
d'information en
portugais**



Go to

www.agribusiness-facility.org/funding



www.comcashew.org/matching-grant-fund



Appel à l'action !

Fonds Compétitif de Contrepartie (MGF) pour les chaînes de valeur résilientes au changement climatique

Postulez
votre
proposition
maintenant !



www.comcashew.org/matching-grant-fund



www.agribusiness-facility.org/funding.html

Pour toute question, veuillez
contacter

abf-fund@giz.de

ou

cashew@giz.de

Thank you | Merci beaucoup | Obrigado | Gracias

