

Agro-Manager Stratège : Le MBA Agricole pour Piloter la Performance et la Croissance

Lien : https://afrique-formation.com/formation/agro-manager-stratege-le-mba-agricole-pour-piloter-la-performance-et-la-croissance

DURÉE
10 jours (70h)

RÉFÉRENCE
AA06

CATÉGORIE
Agriculture Intelligente et Agriecologie

Afrique Formation

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Elaborer une strategie d'entreprise claire et un Business Model viable a long terme
- Maitriser les outils d'analyse financiere pour piloter la rentabilite (EBE, ROC)
- Securiser le revenu face a la volatilite des prix via les marches a terme
- Structurer juridiquement et fiscalement l'exploitation pour optimiser le patrimoine
- Recruter, manager et fideliser des equipes dans un contexte de penurie de main d'oeuvre
- Optimiser l'organisation du travail grace aux methodes du Lean Management
- Negocier efficacement avec les banques, fournisseurs et clients cles
- Preparer et reussir la transmission ou la reprise d'une entreprise agricole
- Concevoir et deployer une strategie marketing pour la vente directe ou les circuits courts
- Adopter une posture de chef d'entreprise proactif et decisionnaire

POUR QUI ?

- Chefs d'exploitation agricole souhaitant monter en competence sur la gestion
- Jeunes agriculteurs (JA) en phase d'installation ou de reprise
- Salaries agricoles evoluant vers des postes de responsabilites (Chefs de culture)
- Conseillers de gestion et comptables specialisés en agriculture
- Investisseurs et Business Angels s'interessant au secteur AgriTech/Agro
- Enfants d'agriculteurs preparant leur retour sur la ferme familiale
- Cadres en reconversion professionnelle vers l'entrepreneuriat agricole
- Responsables d'activites au sein de cooperatives ou d'ETA

Afrique Formation

AFRIQUE FORMATION
La Référence en Afrique pour la Formation



Programme détaillé

1 / Strategie d'entreprise et positionnement concurrentiel

- Analyse SWOT de l'exploitation : Forces, Faiblesses, Opportunites, Menaces
- Definition des Domaines d'Activite Strategiques (DAS) et de la proposition de valeur
- Choix du modele : Leadership par les couts (Commodities) ou Differenciation (Niche)

2 / Analyse financiere approfondie et pilotage de la performance

- Lecture critique du bilan et du compte de resultat : SIG, EBE et Resultat Net
- Calcul et analyse des couts de production complets par atelier
- Suivi de la tresorerie, du Besoin en Fonds de Roulement (BFR) et du Cash-flow

3 / Gestion des risques de prix et marches a terme (MATIF/CBOT)

- Fonctionnement des marches a terme agricoles et mecanismes de formation des prix
- Strategies de couverture (Hedging) : Utilisation des contrats Futures et Options
- Construction d'une strategie de commercialisation echelonnee et securisee

4 / Droit rural et structuration juridique de l'exploitation

- Choix de la forme societaire (EARL, GAEC, SCEA, SAS) et optimisation fiscale
- Redaction des statuts, reglement interieur et pacte d'associes
- Droit du foncier : Baux ruraux, fermage et mise a disposition

Afrique Formation

5 / Management des Ressources Humaines et recrutement

- Organisation du travail et definition des fiches de poste
- Recrutement, integration (Onboarding) et fidelisation des salaries agricoles
- Management situationnel et gestion des conflits en milieu familial

6 / Gouvernance d'entreprise et transmission

- Separation des pouvoirs : Assemblee Generale, Gerance et Conseil de famille
- Anticipation et pilotage de la transmission du capital et du pouvoir
- Integration des nouvelles generations et gestion du depart des cedants

7 / Lean Farming : Optimisation operationnelle

- Application de la methode 5S pour l'organisation des ateliers et batiments
- Analyse des flux et chasse aux gaspillages (Muda) sur les chantiers
- Standardisation des taches pour gagner en efficacite et securite

8 / Marketing strategique et operationnel (Circuits courts)

- Etude de marche et segmentation de la clientele locale
- Construction du mix-marketing (4P) : Produit, Prix, Place, Promotion
- Digitalisation de la vente : E-commerce et presence sur les reseaux sociaux

9 / Negociation commerciale et achats

- Techniques de negociation avec la grande distribution (GMS) et les grossistes
- Centralisation des achats et gestion des stocks d'intrants
- Contractualisation pluriannuelle et clauses de revision de prix

10 / Pilotage de projets d'investissement

- Evaluation de la rentabilite des projets : VAN (Valeur Actuelle Nette) et TRI
- Montage du Business Plan et du plan de financement previsionnel

Afrique Formation

- Negociation bancaire et levier de la dette

11 / Supply Chain Management et logistique

- Gestion des flux physiques : Du champ au client final
- Tracabilite et gestion de la qualite dans la chaine logistique
- Optimisation des couts de transport et de stockage

12 / Fiscalite agricole et gestion de patrimoine

- Regimes d'imposition (Micro-BA, Reel) et optimisation des prelevements sociaux
- Strategies de defiscalisation (Deduction pour Epargne de Precaution - DEP)
- Separation du patrimoine prive et professionnel (Holding, SCI)

13 / Innovation et Agriculture de Precision (AgroTIC)

- Calcul du ROI des technologies embarquees (GPS, Capteurs, Robots)
- Utilisation des Outils d'Aide a la Decision (OAD) pour l'optimisation des intrants
- Gestion de la donnee agricole comme actif strategique de l'entreprise

14 / Leadership et Developpement personnel du dirigeant

- Gestion du temps et des priorites (Matrice d'Eisenhower)
- Prise de parole en public et representation de l'entreprise
- Gestion du stress et equilibre vie pro / vie perso

Afrique Formation

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

04 au 15 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
26 Avr. au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
21 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 27 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@afrique-formation.com
Web : https//www.afrique-formation.com

Afrique Formation — Tous droits réservés