



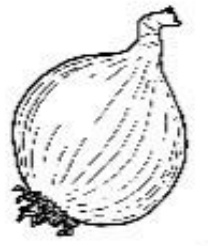
pasa
Programme d'Appui au Secteur
de l'Agriculture en Algérie



**PÔLE
SUD**

Ecole d'Entrepreneuriat Agricole (EEA) Farmer Business School (FBS)

Guide du formateur



[Hier eingeben]

Publié par:

Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH

La démarche des **Ecoles d'Entrepreneuriat Agricole (EEA)** a été développée pour des exploitations cacaoyères de la Côte d'Ivoire, du Ghana, Nigéria, Cameroun et du Togo en 2010 par la Coopération Internationale Allemande (GIZ) et des partenaires locaux. Plus que 480.000 d'agriculteurs, dont 30% de femmes, ont été formés jusqu'à 2019 dans les cinq pays. Les impacts prouvés de cette approche et l'adaptabilité à divers systèmes de production ont incité des adaptations de la démarche EEA à 34 spéculations principales et la mise en œuvre dans 22 pays africains pour plus que 1.000.000 producteurs et productrices additionnels.

Le programme InnoDev/PASA a comme objectifs d'accroître la compétitivité des acteurs économiques et d'encourager la gouvernance à l'échelle centrale et territoriale dans les filières cibles : Dattes et piment à Biskra et Pomme de terre à El Oued. Conscient des impacts positifs prouvés de l'approche EEA/FBS au niveau des petites exploitations agricoles en Afrique et à partir des diagnostics de terrain, le projet InnoDev/PASA et INRAA avec l'appui de Agri-Business Facility for Africa (ABF) facilitent le renforcement de compétences pour la professionnalisation des petits exploitants et des microentreprises, à travers le partenariat avec le secteur privé. Les partenaires potentiels d'implémentation de la EEA/FBS en Algérie sont DFRV/Ministère de l'agriculture, ITAV, INVA, ITDAS, ITCMI, ITMAS, DSA, CAW, Centres de formations Agricole de Biskra et EL Oued.

[Hier eingeben]

Table des matières

Assurer une bonne préparation des formations Ecoles d'Entrepreneuriat Agricole	4
Critères de qualité des Ecoles d'Entrepreneuriat Agricole	5
Itinéraires de la formation FBS	6
Module 0 Préchauffage et introduction	7
Module 1 Faire de l'argent avec l'agriculture ?	10
Module 2 Connaître les unités pour connaître ses ressources	12
Module 3 Gérer votre exploitation pour assez de nourriture	14
Module 4 Sorties et entrée d'argent : savoir si vous faites de bonnes affaires.....	16
Module 5 Décisions pour faire de bonnes affaires.....	18
Module 6 Saisir les opportunités pour diversifier vos activités agricoles pour plus de revenu durant toute l'année	21
Module 7 Gérez votre argent tout au long de l'année	23
Module 8 Comment obtenir de bons services financiers	25
Module 9 Faire des bonnes affaires avec moins d'eau	27
Module 10 Bénéfices des membres d'organisations agricoles	29
Module 11 Investir pour le futur.....	31
Module 12 : Devenir Entrepreneur dans la pratique	33
Comptes à rendre pour le suivi et le canevas	36
Preuve de la mise en œuvre d'une formation EEA	37
Identité des agriculteurs et agricultrices.....	38
Andragogie	39

[Hier eingeben]

Assurer une bonne préparation des formations 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 Champs-Ecole ou le point focal FBS
3. Rencontrez-les et informez-les sur les contenus et l'itinéraire des Ecoles d'Entrepreneuriat Agricole (cf page 6)
4. Informez-les sur
 - Les organisateurs de la formation. C'est votre organisation et votre service avec l'appui du Projet « Programme d'Appui au Secteur de l'Agriculture en Algérie » (PASA) qui fournissent le matériel de formation à titre gratuit ;
5. Informer sur les matériels de formation qui sont fournis gratuitement
6. Répondez à des questions concernant le contenu, la finalité et l'organisation de la formation ;
7. Retenez la date
8. *Assurez les engagements suivants pour la date retenue :*
 - a. Constitution d'un groupe de participants selon les critères suivants :**
 - Maximum 30 personnes qui cultivent les cultures ciblées pour la formation : pomme de terre, oignon, arachide (production principale et secondaires)
 - Au moins deux tiers (2/3) font partis d'une coopérative et 1/3 non-membre d'une coopérative
 - Au moins un tiers de participants est alphabétisés
 - Bon mélange de producteurs (jeunes, vieux) avec au moins 30 % de femmes
 - Leur participation à la formation durant 5 matinées successives doit être garantie
 - b. Organisation du local ou du site de la formation au sein de la communauté et mise à disposition des chaises, bancs, et si possible tables par la communauté**
9. Communiquez le planning définitivement retenu au Projet PASA et ses partenaires par message (SMS) et à votre superviseur.
10. Préparez-vous et assurez-vous que le matériel de formation nécessaire est au complet et en bonne état.

[Hier eingeben]

Critères de qualité des Ecoles d'Entrepreneuriat Agricole

Planification et préparation	Avec la communauté ou la coopérative (cf. page précédente)
Plan de travail mensuel ou trimestriel	Chaque formateur FBS identifie les producteurs bénéficiaires de la formation FBS en collaboration avec le Projet PASA de la GIZ et soumet son plan mensuel de travail au plus tard le 15 du mois précédent au responsable ou point focal FBS par message (texto) ou email. L'information sur le plan travail comporte : <ul style="list-style-type: none">• 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 éclairé et aéré en collaboration avec les représentants des communautés ou des coopératives
Durée de chaque formation FBS	Chaque formateur FBS met les formations FBS en œuvre dans une séquence de 5 matinées successives de lundi à vendredi suivant les modules ; démarrage au matin à 08 heures et prenant fin à 13 heures et en fonction des horaires retenues avec le groupe à former.
Matériel de formation	Seulement les matériels standards de formation des FBS, c'est-à-dire le cahier de formation, le cahier d'application et les affiches de formations procurées par la GIZ seront utilisés. Chaque formateur FBS informe à temps le Projet PASA de la GIZ par message (texto) ou email sur les besoins de matériel de formation pour les formations à venir.
Qualité de formation	Chaque formateur FBS prépare les formations FBS proprement. Les formations FBS sont réalisées suivant les lignes directrices du dossier de formateurs de manière interactive, en combinant des présentations, des discussions, des travaux de groupe, des exercices et des jeux de rôle. L'approche de formation d'adultes est 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 et la preuve de mise en œuvre remplie et dûment signé par la personne focale désignée par le groupe de producteurs formés au FBS.
Suivi des producteurs formés en FBS	Chaque formateur FBS <ul style="list-style-type: none">• a des contacts périodiques avec les personnes focales des groupes FBS qu'il/elle a formé.• organise des rencontres périodiques avec des groupes FBS afin de rafraîchir leurs connaissances et de vérifier l'application des outils• se concerta régulièrement avec les agents de vulgarisation chargés du suivi des cahiers d'applications• identifie et rapporte des nouvelles évolutions à son supérieur hiérarchique et au Projet PASA de la GIZ• émet des recommandations aptes à améliorer le curriculum et les communique

[Hier eingeben]

Itinéraires de la formation FBS

Module	Durée	Session	Jour	
0 Préchauffage	40min	1	1	Dimanche
1 Faire de l'argent avec l'agriculture ?	1h00	1	1	
2 Connaître les unités pour connaître ses ressources	1h00	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	1h30	1	2	Lundi
5 Décisions pour faire de bonnes affaires	1h00	2	2	
6 Saisir les opportunités pour diversifier vos activités agricoles pour plus de revenu durant toute l'année	1h00	3	2	
7 Gérez votre argent tout au long de l'année	2h00	1	3	Mardi
8 Comment obtenir de bons services financiers	1h10-1h20	2	3	
9 Faire des bonnes affaires avec moins d'eau	1h45	1	4	Mercredi
10 Bénéfices des membres des organisations professionnelles agricoles	1h00	2	4	
11 Investir pour le futur	1h 15	3	4	
12 Devenir un entrepreneur en pratique + évaluation + remise attestations +photo de famille	Au moins 2h00	Matinée	5	Jeudi

[Hier eingeben]

Module 0 Préchauffage et introduction

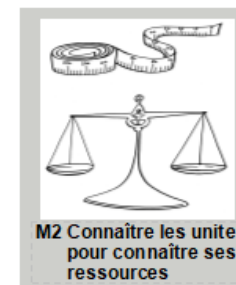
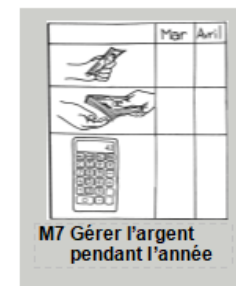
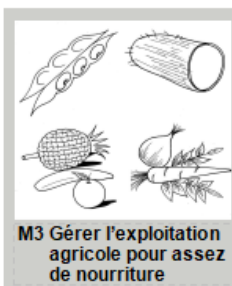
I. Formateur	Formateur spécialisé EEA
II. Durée	40 minutes
III. Groupe cible	Petit(e)s exploitant(e)s de fermes Propriétaires terrien(ne)s. Producteurs/-trices désireux/-euses d'investir
IV. Objectifs	Connaissances acquises Les participants <ul style="list-style-type: none">• Se connaissent (connaissent entre eux)• Ont un aperçu du programme de formation et perçoivent l'intérêt Savoir-faire acquis : <ul style="list-style-type: none">• Lien entre la formation, les attentes et les aspirations individuelles (des participants) Attitudes acquises : <ul style="list-style-type: none">• Discussion ouverte sur les motivations et aspirations Outils fournis : <ul style="list-style-type: none">• Questions clés pour faciliter les présentations mutuelles• Illustration (icônes) du programme de la session Intérêt pour le revenu agricole <ul style="list-style-type: none">• Préparation

[Hier eingeben]

V. Contenu, méthode d'enseignement Durée	Méthode	Durée
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 attentes	10
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) ou difficultés rencontrées ?	20
3. Organisation du groupe	Arrêter avec le groupe les horaires de la formation 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 Etablir avec le groupe des règles « Selon quelles règles voulez-vous travailler pendant la formation ? » <ul style="list-style-type: none"> - Ponctualité - Respect des autres participants - Mettre les téléphones cellulaires sur vibreur - Eviter de dormir Laisser le groupe nommer <ul style="list-style-type: none"> - un «Censeur» qui fait attention sur l'horaire et signale le temps restant d'une séance (30 minutes avant fin) - «Chef du groupe» qui assure la discipline si nécessaire 	10
VI. Méthode d'enseignement (Résumé)	<ul style="list-style-type: none"> - Présentation des participants suivant des questions directrices - Présentation du curriculum par messages-clés et des icônes (affichées) - Discussions en plénière 	
VII. Matériel	<ul style="list-style-type: none"> - Affiche avec icones et messages principaux - Caméra numérique des formateurs 	
VIII. Evaluation	A la fin de module 3	
IX. Bibliographie, références / crédits		

[Hier eingeben]

Ecole d'Entrepreneuriat Agricole Les contenus



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

I. Formateur	Formateur spécialisé FBS
II. Durée	1 h 00
III. Groupe cible	Petit(e)s exploitant(e)s de fermes Propriétaires terrien(ne)s. Producteurs/-trices désireux/-euses d'investir
IV. Objectifs	<p>Connaissances acquises</p> <p>Les participants</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 <p>Savoir-faire acquis</p> <ul style="list-style-type: none"> • Remplir un calendrier cultural simple <p>Les participants savent comment</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les exigences de l'agriculture comme une entreprise <p>Attitudes acquises</p> <ul style="list-style-type: none"> • Initiation de l'auto-perception comme entrepreneur <p>Outils fournis :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 <p>Pertinence pour les revenus agricoles</p> <ul style="list-style-type: none"> • Concepts clés et termes liés à l'agriculture en tant qu'entreprise

[Hier eingeben]

V. Contenu, méthode d'enseignement, durée		
Sujet	Méthode	Min.
1. L'exploitation agricole - une entreprise	<p>Quelles sont les exemples d'entreprises que vous connaissez ?</p> <p>Collecter et lister les exemples des participants :</p> <p>Comparaison de l'exploitation agricole en tant qu'entreprise avec les autres types d'entreprises suivant les critères suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Début et arrêt des activités • Besoins de capital et moment des sorties d'argent • Moment des entrées d'argent 	15
	<p>Objectifs de l'entreprise agricole et concepts clé</p> <p>a. Que produisez-vous et qu'est-ce que vous faites avec ces produits ?</p> <p>b. Pour obtenir ces produits de votre entreprise de quoi avez-vous besoin ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 <p>c. Qu'est-ce qu'une bonne affaire dans l'agriculture ?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bons rendements, bons produits, bonne période pour semer, bonnes semences, bons prix, • Dépenses, coûts, bénéfiques et pertes 	20
2. La planification est nécessaire en agriculture	<p>Calendrier culturel (affiche)</p> <p>Discussion – visualisation progressive du calendrier culturel de piment suivant les questions</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 ? 	25
3. Identification en tant que groupe	Photo de groupe (pendant la pause midi)	
VI. Méthode de formation	<ul style="list-style-type: none"> • Mobilisation, discussion et visualisation des connaissances des participants et exemples suivant de questions clés • Mise en place étape par étape du calendrier culturel (comme débiter pour le calendrier culturel du module 3) 	
VII. Matériel	<ul style="list-style-type: none"> • Matériel de visualisation • Calendrier culturel maïs ou autre activité agricole • Fiche technique sur l'itinéraire technique des activités agricoles ciblées 	
VIII. Bibliographie, références/crédits		

[Hier eingeben]

Module 2 Connaître les unités pour connaître ses ressources

I. Formateur	Formateur spécialisé FBS
II. Durée	1 h 00
III. Groupe Cible	Petit(e)s exploitant(e)s de fermes Propriétaires terrien(ne)s. Producteurs/-trices désireux/-euses d'investir
IV. Objectifs	<p>Connaissances acquises Les participants</p> <ul style="list-style-type: none">• Connaissent les mesures standards les plus importantes <p>Savoir-faire acquis Les participants savent comment</p> <ul style="list-style-type: none">• Pouvoir mesurer une parcelle avec des outils simples <p>Attitudes acquises</p> <ul style="list-style-type: none">• Les unités et les mesures standards sont importantes pour la planification et la gestion de l'exploitation agricole et pour les négociations commerciales <p>Les outils fournis :</p> <ul style="list-style-type: none">• Corde plastique de 30 mètres avec des nœuds à chaque demi-mètre• Décamètre• Calculatrices• Tableau de conversion des mesures et des unités• Fiche d'identité de l'exploitation pour remplissage pendant la pause midi <p>Intérêt pour les revenus agricoles</p> <ul style="list-style-type: none">- Les mesures et les unités sont indispensables pour la planification et l'évaluation de la production

[Hier eingeben]

V. Contenu, méthode d'enseignement, durée		
Sujet	Méthode	Min.
1. Mesure de superficie	<p>Compétition d'estimation de la superficie d'une parcelle proche du lieu de la formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les participants forment 3 équipes. • Chaque équipe désigne 2 personnes qui marqueront les 4 coins d'une parcelle en forme de rectangle, • Chaque groupe reçoit une calculatrice, • La 1^{ère} équipe mesure la longueur et la largeur de la parcelle avec un décamètre et calcule la superficie. En outre, 2 personnes de hauteurs différentes mesurent la taille de la parcelle par pas (hypothèse : un pas = un mètre) • La 2^{ème} équipe mesure les mêmes dimensions de la parcelle avec une corde à nœud et calcule la superficie (<u>Il faut bien expliquer que 2 nœuds font 1 mètre</u>). En outre, 2 personnes de hauteurs différentes mesurent la taille de la parcelle par pas (hypothèse : un pas = un mètre) 	30
	<p>Evaluation et comparaison des superficies</p> <p>Les résultats sont enregistrés dans le tableau fourni dans l'affiche</p> <p>Discuter des conséquences des erreurs d'estimation sur la gestion de la ferme (peu de nourriture, peu de revenu, peu ou trop d'intrants achetés...etc.)</p>	10
2. Les mesures importantes pour l'entreprise agricole	<p>Comment mesurez-vous</p> <ul style="list-style-type: none"> • La terre • Vos produits • La main d'œuvre <p>Introduire et expliquez le tableau des mesures standards</p>	15
	<p>Présentation de la « fiche d'identité de l'exploitation » pour remplissage pendant la pause midi</p>	5
VI. Méthode de formation	<ul style="list-style-type: none"> • Compétition sur l'estimation d'une parcelle • Présentation et discussion en plénière 	
VII. Matériels	<ul style="list-style-type: none"> • Outils de mesure de terrain (décamètre, cordeau) • Fiche d'identité de l'exploitation • Caméra digitale 	
VIII. Bibliographie, références / crédits	<p>INRAB-GTZ. 2003. Farm identity card</p> <p>Economics of Farm management (Conversion table)</p>	

[Hier eingeben]

Module 3 Gérer votre exploitation pour assez de nourriture

I. Formateur	Formateur spécialisé FBS
II. Durée	1 h 00
III. Groupe cible	Petit(e)s exploitant(e)s de fermes Propriétaires terrien(ne)s. Producteurs/-trices désireux/-euses d'investir
IV. Objectifs	<p>Connaissances acquises</p> <p>Les participants</p> <ul style="list-style-type: none">• 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 <p>Savoir-faire acquis :</p> <p>Les participants savent comment</p> <ul style="list-style-type: none">• Utiliser le calendrier alimentaire• Identifier et concevoir des stratégies pour combler des lacunes de nourriture (quantité et qualité) <p>Attitudes acquises :</p> <ul style="list-style-type: none">• 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 <p>Outils fournis :</p> <ul style="list-style-type: none">• Calendrier nutritionnel et images• Affiches sur les teneurs d'aliments en nutriments et sur les besoins nutritionnels• Tableau de stratégie d'adaptation <p>Pertinence pour les revenus</p> <ul style="list-style-type: none">• 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

[Hier eingeben]

V. Contenu, méthodes de formation, emploi du temps		
Objet	Méthode	Min.
1. Les besoins d'aliments	<p>Quelle est votre nourriture de base ?</p> <p>Qu'est-ce que ces aliments nous donnent ?</p> <p>→ Présenter l'affiche des types d'aliments</p> <p>→ Présenter l'affiche des teneurs en énergie, protéine et graisses des aliments et laisser les participants identifier les aliments les plus riches par catégorie</p> <p>Combien d'aliments avons-nous besoins par jour ?</p> <p>→ Présenter et discuter l'affiche Besoins journaliers en énergie et protéine en insistant sur les besoins élevés de garçons et filles et de femmes enceintes et allaitantes</p> <p>Comment couvrez-vous ces besoins ?</p> <p>→ Remplir le calendrier nutritionnel avec les participants pour</p> <ul style="list-style-type: none">• La production• L'achat <p>→ Marquer les périodes de pénurie</p> <p>→ Faire ressortir les aliments absents pour une nutrition équilibrée</p>	40
2. Gérer l'exploitation agricole pour satisfaire les besoins nutritionnels	<p>Comment avoir plus et mieux à manger ?</p> <p>→ Faisant référence aux périodes déficitaires (ou d'achat) discuter le tableau sur des adaptations possibles</p>	20
VI. Méthode de formation	<ul style="list-style-type: none">• Questions directrices et discussion• Présentation / explications du formateur appuyées par des images	
VII. Matériels	<ul style="list-style-type: none">• Affiche d'aliments• Tableau des teneurs énergétiques et de protéine d'aliments• Tableau de besoins énergétiques et de protéine• Calendrier nutritionnel• Tableau des possibilités d'adaptation (Comment obtenir plus d'aliments)	
VIII. Bibliographie , références / crédits	<ul style="list-style-type: none">• FAO. 2004. Family Nutrition guide	

[Hier eingeben]

Module 4 Sorties et entrée d'argent : savoir si vous faites de bonnes affaires

I. Formateur	Formateur spécialisé FBS
II. Durée	1h 30
III. Groupe cible	Petit(e)s exploitant(e)s de fermes Propriétaires terrien(ne)s. Producteurs/-trices désireux/-euses d'investir
IV. Objectifs	<p>Connaissances acquises :</p> <p>Les participants :</p> <ul style="list-style-type: none">• 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) <p>Savoir-faire acquis :</p> <p>Les participants savent comment</p> <ul style="list-style-type: none">• Identifier et calculer les sorties et entrées d'argent• Déterminer bénéfice ou perte de l'entreprise agricole <p>Attitudes acquises :</p> <ul style="list-style-type: none">• Contrôler et enregistrer les sorties et entrées d'argent est la base de la prise de décision et de la gestion de l'argent <p>Outils fournis :</p> <ul style="list-style-type: none">• 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 <p>Intérêts</p> <ul style="list-style-type: none">• 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

[Hier eingeben]

V. Contenu, méthodes de formation, emploi du temps		
Objet	Méthode	Durée
1. Déterminer le bénéfice ou la perte pour des spéculations agricoles	<p>Jeu de rôle : Deux agriculteurs discutent s'ils ont fait une 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.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 ? 	15
	<p>Comment savoir si vous faites bonne ou mauvaise affaire ?</p> <p>Exercice en groupes de travail</p> <p>Présenter l'exemple de sorties et d'entrées d'argent pour maïs en faisant référence au calendrier culturel pour les activités</p> <ul style="list-style-type: none"> → Former 3 groupes (1 par spéculation) et procurer les participants de calculatrices → 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 <p>Les groupes de travail partagent et discutent leurs résultats</p> <ul style="list-style-type: none"> → Enregistrez les résultats sur l'affiche <p>Quelle culture donne perte, quelle donne profit ?</p>	1h 15
VI. Méthode d'enseignement (Résumé)	<p>Jeu de rôle</p> <p>Exercice de calcul en groupes de travail</p>	
VII. Matériel	<p>Exemples de calcul</p> <p>Calculatrices</p> <p>Caméra digitale</p>	
VIII. Bibliographie, références / crédits	<p>Matériel d'entraînement GTZ/CLP Atelier Régional</p> <p>INRAB 2005. Référentiels technico-économiques maïs, arachide</p>	

[Hier eingeben]

Module 5 Décisions pour faire de bonnes affaires

I. Formateur	Formateur spécialisé FBS
II. Durée	1 h 00
III. Groupe cible	Petit(e)s exploitant(e)s de fermes Propriétaires terrien(ne)s. Producteurs/-trices désireux/-euses d'investir
IV. Objectifs	<p>Connaissances acquises</p> <p>Les participants</p> <p>Connaissent le coût variable ou dépenses directes et le distinguent par rapport au coût fixe</p> <p>Connaissent la notion de pertes et profits (par entreprise agricole et par unité de produit)</p> <ul style="list-style-type: none">• Savoir-faire acquis : <p>Les participants savent comment</p> <ul style="list-style-type: none">• Identifier et calculer les coûts/dépenses (argent sorti) et les recettes (argent entré)• Déterminer le bénéfice ou la perte d'une entreprise agricole• Comparer les bénéfices ou les pertes et le coût unitaire pour l'ensemble des cultures et des techniques de production• Prendre des décisions pour de meilleures affaires (identifier de nouvelles combinaisons d'intrants, de cultures ou de technologies) <p>Attitudes acquises :</p> <ul style="list-style-type: none">• - Relier les décisions des entreprises à la productivité de ressources rares• - Comprendre le potentiel de revenu et les besoins d'investissement des techniques de production améliorées• - Percevoir l'agriculture comme une entreprise <p>Outils fournis :</p> <ul style="list-style-type: none">• Feuille de calcul de la marge brute (spéculations et techniques différentes)• Calcul de la productivité de main d'œuvre et du capital <p>Pertinence pour les revenus</p> <ul style="list-style-type: none">• Connaitre les revenus actuels et la concurrence des spéculations pour les facteurs de production (productivités !) limitants 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

[Hier eingeben]

V. Contenu, méthodes de formation, emploi du temps		
Objet	Méthode	Durée
1. Déterminer le profit des techniques de production améliorées	<p>Les mêmes groupes de travail (module 4) effectuent le calcul pour une entreprise agricole en utilisant la fiche correspondante sur les techniques améliorées dans le cahier de formation et l'affiche.</p> <p>Ils identifient les techniques qui constituent une "meilleure entreprise".</p> <p>Les groupes de travail présentent leurs résultats. Les rapporteurs de chacun d'eux rédigent les résultats dans les affiches de présentation (qui constitueront également la base du module 6).</p> <p>Questions pour la discussion :</p> <p>Que nous disent les résultats ?</p> <p>Qu'est-ce qui est plus rentable si nous examinons le coût unitaire ? Pourquoi ?</p> <p>Qu'est-ce qu'une meilleure entreprise si l'on considère les profits ou les pertes ?</p> <p>Qu'est-ce que vous changeriez si c'était votre exploitation ?</p> <p>Que pouvons-nous faire avec ce calcul ?</p>	1 h
VI. Méthodes d'enseignement (Résumé)	<ul style="list-style-type: none"> • Calcul d'exemples préparés et comparaison • Questions • Exercices de groupe 	
VII. Matériel	<ul style="list-style-type: none"> • Exemples de calcul / illustrations présentées affiche et dans le cahier de formation • Calculatrices 	
VIII. Bibliographie, références / crédits	<p>Matériel de formation de GTZ/CLP Atelier régional des experts 02/2010 Accra</p> <p>Fiches techniques des activités agricoles ciblées</p> <p>Fiche itinéraire technique des activités agricoles secondaires</p> <p>INRAB 2005. Référentiels technico-économiques du maïs et arachide</p>	

[Hier eingeben]

Module 5 : Instructions de calculs et explications

Calcul	Explications	Unité
Sorties d'argent OU Coût variable = Coût des intrants + Coûts de 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 deux fois plus d'intrants et de main d'œuvre. Pour financer la prochaine campagne, il faut épargner la somme des coûts variables.	DZD/ha
Entré d'argent OU 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.	DZD/ha
Perte ou profit OU Marge brute= Revenu brut – Coût variable	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.	DZD/ha
Coûts par fruit OU Coût unitaire = Coût variable / 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. Le coût unitaire des produits d'exportation comme les pommes de terre se comparent au prix international pour savoir si le produit peut concurrencer le même produit d'autres pays.	DZD/kg
Productivité de travail= Revenus bruts – Coût d'intrant / 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 grande que ces salaires, le travail sur la propre exploitation est une bonne affaire.	DZD/HJ
Productivité du capital = Marge brute / Coût variable	C'est ce le montant d'argent qu'on gagne avec un DZD 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 puisse être remboursé avec le taux d'intérêt.	
Explication des coûts fixes	Il y a des coûts qui sont appelés « fixes ». Il s'agit des coûts pour des équipements et outils qui 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.	DZD

Module 6 Saisir les opportunités pour diversifier vos activités agricoles pour plus de revenu durant toute l'année

I. Formateur	Formateur spécialisé FBS
II. Durée	1 h 00
III. Groupe cible	Petit(e)s exploitant(e)s de fermes Propriétaires terrien(ne)s. Producteurs/-trices désireux/-euses d'investir
IV. Objectifs	<p>Connaissances acquises</p> Les participants connaissent <ul style="list-style-type: none"> • Les opportunités pour des augmentations et une meilleure distribution des revenus ainsi que les risques liés <p>Savoir-faire acquis :</p> Les participants savent comment <ul style="list-style-type: none"> • 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 <p>Attitudes acquises :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 <p>Outils fournis :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vue d'ensemble des marges brute, des productivités de la main d'œuvre et du capital • Calcul avec prix et rendements pessimistes pour apprécier les risques de marché et de production <p>Intérêt pour le revenu agricole</p> <ul style="list-style-type: none"> • Stratégies et outils pour planifier l'intensification (de l'agriculture) et l'amélioration des revenus (plus et mieux distribués)

[Hier eingeben]

V. Contenu, méthode d'enseignement, temps alloué		
Sujet	Méthode	Durée
1. Identifier les opportunités pour un meilleur revenu	<p>Optimisation de l'exploitation</p> <p>Utilisez la vue synoptique des marges brutes (activités agricoles ciblées pratique courante et améliorée)</p> <p>Donnez les rangs aux marges brutes, aux productivités de travail et aux productivités de capital.</p> <p><u>Notez</u> : Les coûts unitaires sont comparés seulement entre techniques de la même culture ou aux prix de marché du même produit</p> <p>Discutez les résultats et les décisions que les participants prendraient sur cette base.</p>	20
	<p>Diversification des revenus et opportunités de marché</p> <p>Discutez les autres possibilités (autres cultures ou élevage) que les participants perçoivent ainsi que leurs arguments.</p>	
2. Identifier et apprécier les risques	<p>Qu'est-ce que c'est un risque pour l'entreprise agricole ?</p> <p>Introduisez le calcul pessimiste de la marge brute</p> <ul style="list-style-type: none"> • Avec des rendements plus bas que prévus (risque de production) et • Avec des prix plus bas que prévus (risque de marché) <p>Les participants calculent les marges brutes, coût unitaire, productivités de main d'œuvre et du capital pour une culture avec risque (en plénière)</p> <p>Ils examinent si les rangs des spéculations changent</p> <p>Discutez les résultats (acceptabilité et probabilité des risques, décisions pour gérer les risques)</p> <p>Quelle est la probabilité de ces risques selon votre expérience ?</p> <p>Que décideriez-vous pour éviter ces risques ?</p>	20
VI. Méthodes d'enseignement (Résumé)	<ul style="list-style-type: none"> • 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	<ul style="list-style-type: none"> • Affiches sur les marges brutes, main d'œuvre de production, capital de production, coût unitaire sur le revenu agricole • Calculatrices 	
VIII. Bibliographie, références / crédits		

[Hier eingeben]

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

I. Formation	Formateur spécialisé FBS
II. Durée	2 h 00
III. Groupe cible	Petit(e)s exploitant(e)s de fermes Propriétaires terrien(ne)s. Producteurs/-trices désireux/-euses d'investir
IV. Objectifs	<p>Connaissances acquises</p> <p>Les participants</p> <ul style="list-style-type: none">• 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 de 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. <p>Savoir-faire acquis</p> <p>Les participants savent comment</p> <ul style="list-style-type: none">• 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 <p>Attitudes acquises</p> <ul style="list-style-type: none">• 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 <p>Outils fournis</p> <ul style="list-style-type: none">• Calendrier financier <p>Intérêt pour le revenu agricole</p> <p>La planification et la gestion des sorties et entrées d'argent tout au long de l'année est clé pour :</p> <ul style="list-style-type: none">• 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

[Hier eingeben]

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 argent reçu à la récolte et a des problèmes de financer les dépenses de ménage et de production.	15
2. Planification financière – pratiques courantes de production	<p>Voyons ce qui peut être fait pour les éviter. Quelles sont les dépenses habituelles de votre ménage ? Identifiez les dépenses typiques des ménages avec les participants Utilisez l'affiche :</p> <p>Que peut-on prévoir ? Qu'est-ce qui est difficile à prévoir ? Si nous pouvons prévoir les dépenses, nous pouvons les planifier ! Voyons comment nous pouvons planifier les dépenses :</p> <p>Montrez, expliquez et discutez le calendrier financier (entrée et sortie d'argent mensuelles ; expliquez le cas de référence : ferme de 3 hectares techniques actuelles : 1 ha de pommes de terre, 1 ha de oignons, 1 ha de arachides prêtes à être récolté ; utilisez les chiffres du module 4)</p> <p>Premier tour :</p> <p>Remplissez le calendrier financier de l'affiche sur les techniques actuelles avec les participants. <u>Les participants calculent les soldes mensuels</u>, le formateur écrit sur l'affiche. <u>Utilisez le marqueur rouge pour les mois déficitaires !</u> Faites une petite pièce de théâtre à partir du 3ème chiffre rouge. <u>Encouragez les participants !</u> C'est un travail difficile ! Vous pouvez en faire un concours de calcul. Laissez les participants identifier les mois déficitaires ou excédentaires</p> <p>Que nous disent les chiffres de chaque mois ?</p> <p>Calculez le solde annuel (solde cumulé) tout en maintenant l'attention de tous les participants ! Lorsque le tableau est complet, laissez un peu de silence.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Que nous disent les chiffres ? • Comment pouvez-vous couvrir les dépenses des mois déficitaires avec les excédents des autres mois ? • Que feriez-vous dans cette situation ? 	60
3. Planification financière – pratiques améliorées de production	<p>Répétez le remplissage du calendrier financier avec les données pour les pratiques améliorées</p> <p>Encouragez les participants !</p> <p>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)</p>	45
VI. Méthodes de formation (Résumé)	<ul style="list-style-type: none"> • Jeu de rôle • Présentation et discussion • Calculer le calendrier financier en plénière 	
VII. Matériel	<ul style="list-style-type: none"> • 2 calendriers financiers préparés pour pratiques courantes et pratiques améliorées de production 	

[Hier eingeben]

	<ul style="list-style-type: none">• Tableau sur des dépenses typiques de ménages• Caméra digitale
--	--

Module 8 Comment obtenir de bons services financiers

I. Formateur	Formateur spécialisé FBS
II. Durée	1 h 10 – 1 h 20
III. Groupe cible	Petit(e)s exploitant(e)s de fermes Propriétaires terrien(ne)s. Producteurs/-trices désireux/-euses d'investir
IV. Objectifs	<p>Connaissances acquises</p> <p>Les participants connaissent/savent</p> <ul style="list-style-type: none">• Le sens et l'importance de l'épargne• Sens et l'importance du crédit et différents <u>types de crédit (selon le contexte du pays)</u>• Sens et fonction des « marges bénéficiaires » (conformément aux principes de la Sainte Chari'a islamique) 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 du pays)</u> <p>Savoir-faire acquis :</p> <p>Les participants savent comment</p> <ul style="list-style-type: none">• 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 <p>Attitudes acquises :</p> <p>Faire des épargnes pour les besoins futurs</p> <p>Prendre un crédit uniquement</p> <ul style="list-style-type: none">• Quand vous en avez besoin• Quand vous êtes sûr de rembourser à temps <p>Il est important de suivre l'objectif initial du crédit</p> <p>Outils fournis :</p> <ul style="list-style-type: none">• Marge brute-coûts variables, productivité du capital, calendrier financier• Matériel d'informations sur les services financiers locaux• Exemples de contrat de crédit <p>Intérêt pour les revenus de l'exploitation</p> <ul style="list-style-type: none">• Investissements efficaces dans l'entreprise agricole• Autonomie des entrepreneurs agricoles

V. Contenu, méthode d'enseignement, emploi du temps		
Sujet	Méthode	Durée
	Remarque : Soyez sensible au rôle des services de finances dans l'Islam, mais soulignez la valeur et la compatibilité de ces services s'ils sont fournis par des banques locales. <u>Si vous voulez</u> , initiez une brève discussion sur ce point et les expériences des participants.	0-10
1. L'épargne	<p>Utilisez le calendrier financier (techniques améliorées) pour la discussion sur les épargnes</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 ? Quel est le bénéfice ? • Que se passe-t-il en épargnant à terme ? (Vous prêtez de l'argent à la banque qui vous paye la rémunération) <p>Pourquoi est-il important d'épargner ?</p> <p>Informations sur les différents types d'épargnes, leurs finalités, avantages et des avantages.</p> <p>Information sur les possibilités d'épargne dans la région</p> <p>Explicitez la relation commerciale entre le client déposant le statut de Rab-al-maal (détenteur de capital) et la banque qui intervient en qualité de Moudarib.</p>	30
2. Crédit à la production ou à l'investissement dans l'entreprise agricole	<p>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 ?</p> <p>Reprendre avec le calendrier financier (Module 7) et les marges brutes (Module 6) et identifier</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le but • La période et • Le montant du crédit requis <p>Comment bien gérer le prêt jusqu'au remboursement ? Que se passe-t-il quand vous remboursez le prêt à temps (au niveau du groupe et au niveau de l'institution financière)</p>	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 pays : Mourabaha, Idjar ou Leasing (warrantage), Moucharaka définitive, Moucharaka dégressive, Al Salem	20
VI. Méthodes de formation (Résumé)	<ul style="list-style-type: none"> • Présentation ; utiliser les calendriers financiers • Questions & Réponses • Informations sur les prestataires locaux de services financiers 	
VII. Matériel	<ul style="list-style-type: none"> • Calendrier financier, fiches solutions de marge brute, • Affiche/Tableau sur les services/établissements financiers d'épargne et de crédit 	
VIII. Bibliographie, références / crédits	<p>PSED et al. ABC des épargnes et ABC des prêts</p> <p>Résultats de consultations locales</p>	

Module 9 Faire des bonnes affaires avec moins d'eau

I. Formateur	Formateur spécialisé FBS
II. Durée	1 h 45
III. Groupe cible	Petit(e)s exploitant(e)s de fermes Propriétaires terrien(ne)s. Producteurs/-trices désireux/-euses d'investir
IV. Objectifs	<p>Connaissances acquises</p> <p>Les participants</p> <p>Rafraichissent leur connaissance sur</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'importance de l'eau pour la durabilité économique, environnementale et sociale • Les critères et exigences du produit d'exportation de bonne qualité • La valeur ajoutée d'un bon investissement • L'importance de préserver l'environnement, le climat et la santé de la main d'œuvre et des consommateurs <p>Savoir-faire acquis :</p> <p>Les participants savent comment</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifier les innovations qui aident à économiser l'eau • Evaluer les avantages et inconvénients de certaines innovations et investissements, notamment dans le contexte de la gestion en eau <p>Attitudes acquises :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Il est toujours important de conserver l'eau, notamment dans la région d'El Oued • Les nappes d'origine fossile ne se recharge pas • La survie de l'agriculture dans l'avenir dépend de l'économisation et la gestion responsable de l'eau aujourd'hui <p>Outils fournis :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Deux exemples d'investissement pour la durabilité • Jeu de rôle <p>Intérêt pour le revenu agricole</p> <ul style="list-style-type: none"> • Investir dans l'économisation de l'eau peut garantir une agriculture stable pour les générations futures • Investir dans les énergies renouvelables réduit la dépendance du diésel et les coûts pour l'énergie à long terme

[Hier eingeben]

V. Contenu, méthode d'enseignement, temps alloué		
Sujet	Méthode	Durée
1. Préchauffage	<p>Jeu de rôle : Trois agriculteurs/agricultrices se parlent.</p> <p>Personne 1 : Cette personne utilise le pivot toute la journée sur ses champs de pomme de terre. Ils marchent au minimum 12h par jour. La personne est convaincue qu'une telle chose comme trop d'irrigation n'existe pas.</p> <p>Personne 2 : Cette personne dispose d'un matériel d'irrigation très simple et n'irrigue pas assez les pommes de terre. La personne a entendu parler des raisons environnementales et veut donc utiliser l'eau avec beaucoup de parcimonie.</p> <p>Personne 3 : Cette personne s'est informée sur les différents effets d'irrigation et les quantités justes de l'eau à utiliser et essaye de trouver une solution optimale entre trop peu et trop d'irrigation. Il essaye de faire attention à l'environnement et la rentabilité de sa production.</p> <p>Discutez le jeu de rôle : Dans quelle personne voyez-vous vous-mêmes ? Quels arguments étaient convaincants ?</p>	20
2. Rafraîchir les connaissances sur la qualité de la production et la procédure	<p>Comment utilisons l'eau ? Irriguons-nous plus que nécessaire ? Si oui, pourquoi ?</p> <p>Quels avantages et quels défis voyons-nous en économisant de l'eau et gérant notre ferme plus durablement ?</p> <p>Comment les innovations peuvent-ils nous aider à économiser des ressources naturelles ?</p> <p>Partagez le groupe en deux – chaque groupe discute une innovation. Les deux groupes collectent des arguments pour convaincre l'autre groupe d'investir dans ces innovations. Ils doivent seulement utiliser les arguments dans deux catégories de durabilité – environnementale et sociale.</p> <p><u>Discussion</u> : Quels sont les avantages de la culture conventionnelle comparé au système traditionnel et le système bio ? Quels sont les expériences ? Quelles sont les inquiétudes et comment pouvons-nous y faire face ?</p>	45
3. Technique d'amélioration de l'irrigation des pivots	<p>Le tableau montre les techniques goutte à goutte mobile sur mini-pivot et la pompe solaire. <u>Après l'introduction, les participants discutent le tableau à deux et comparent les techniques avec leurs expériences.</u></p> <p>Discussion: Qu'est-ce que vous y pensez ? Les arguments environnementaux et sociaux, sont-ils convaincants pour vous ?</p>	30
VI. Méthode de formation (Résumé)	<ul style="list-style-type: none"> • Présentation • Jeu de rôles • Discussion • Illustration et messages clés 	
VII. Matériel	<ul style="list-style-type: none"> • Tableaux et illustrations dans le cahier 	

[Hier eingeben]

Module 10 Bénéfices des membres d'organisations agricoles

I. Formateur	Formateur spécialisé FBS
II. Durée	1 h 00
III. Groupe cible	Petit(e)s exploitant(e)s de fermes Propriétaires terrien(ne)s. Producteurs/-trices désireux/-euses d'investir
IV. Objectifs	<p>Connaissances acquises</p> <p>Les participants connaissent</p> <ul style="list-style-type: none">• 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 <p>Savoir-faire acquis :</p> <p>Les participants savent comment :</p> <ul style="list-style-type: none">• 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...) <p>Attitudes acquises :</p> <p>Le bon entrepreneur/la bonne entrepreneuse agricole sait que :</p> <ul style="list-style-type: none">• Il y a des opportunités d'affaire qu'il/elle peut seulement saisir quand il/elle s'organise avec d'autres• Les services d'une organisation ont un coût et doivent apporter un bénéfice aux membres• Il/elle a le droit de réclamer la transparence de l'OP, et que la solidarité avec les engagements collectifs est un gage de succès• Qu'il/elle doit être honnête <p>Outils fournis :</p> <ul style="list-style-type: none">• 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 <p>Intérêt pour le revenu agricole</p> <ul style="list-style-type: none">• 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

[Hier eingeben]

V. Contenu, méthode d'enseignement, temps alloué		
Sujet	Méthode	Durée
1. Préchauffage	<p>Être dans une organisation de producteurs agricoles ça sert à quoi ?</p> <p>Quels sont les facteurs de réussite d'une organisation de producteurs agricole ?</p>	10
2. Avantages économiques de OPA (1)	<p>Voyons combien de bénéfices peuvent être faits à travers l'adhésion à une organisation de producteurs</p> <p><u>Etape 1 : Ventes groupées pratiques courantes</u></p> <p>Présentez et expliquez le tableau correspondant</p> <p>Les participants calculent les bénéfices des ventes groupées et comparent les résultats avec les coûts d'adhésion</p>	20
3. Avantages économiques de OPA (2) achats groupés	<p><u>Etape 2 : Ventes groupées et achats groupés d'intrants - pratiques améliorés</u></p> <p>Fournir d'autres exemples économiques (scénario techniques améliorées, vente groupées et achat groupé d'intrants)</p> <p>Les participants calculent les bénéfices et comparent avec les coûts de cotisation d'adhésion.</p> <p>Discussion : Qu'avez-vous retenu et quelle serait votre décision ?</p>	20
3. Risques et leur prévention	<p>Quels sont les risques dans les organisations agricoles ?</p> <p>(Attraction, déviation des entrées, non remboursement des prêts, non-paiement des frais d'adhésion, conséquences de l'alphabétisation financière...)</p> <p>Quelles sont les conséquences ?</p> <p>Que pouvons-nous faire pour les éviter ?</p>	10
VI. Méthode d'enseignement (Résumé)	<p>Questions directrices</p> <p>Exemples de calcul</p>	
VII. Matériel	<p>Calculatrices</p> <p>Calcul des bénéfices de ventes groupées de produits et achat groupé d'intrants pour situation pratiques courantes et pratiques améliorée</p>	
VIII. Bibliographie, références / crédits		

Module 11 Investir pour le futur

I. Formateur	Formateur spécialisé FBS
II. Durée	1 h 15
III. Groupe cible	Petit(e)s exploitant(e)s de fermes Propriétaires terrien(ne)s. Producteurs/-trices désireux/-euses d'investir
IV. Objectifs	<p>Connaissances acquises</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les participants connaissent l'analyse investissement • Les participants connaissent les avantages et inconvénients de chaque investissement. <p>Savoir-faire acquis :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les participants savent comment établir et utiliser un calendrier d'investissement • Les participants peuvent faire un calcul fiable sur des investissements <p>Attitudes acquises :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Faire un investissement permet d'économiser de l'argent à l'avenir • Il est important de savoir après combien d'années l'investissement sera rentable • Il est important de considérer les trois dimensions de durabilité dans des investissements <p>Outils fournis :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le table d'analyse d'investissement <p>Pertinence pour les revenus</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un bon investissement peut augmenter la rentabilité de l'entreprise à long terme • Une analyse d'investissement permet à minimiser le risque de faire un mauvais investissement (perte) et à maximiser le profit pour un bon investissement

[Hier eingeben]

V. Contenu, méthode d'enseignement, emploi du temps		
Sujet	Méthode	Durée
1. Introduction	<p>Nous avons appris sur les approches d'irrigation améliorée en module 9.</p> <p>Discussion – contributions des participants</p> <ul style="list-style-type: none">• Avez-vous investi beaucoup dans le passé ou juste le nécessaire ?• Comment décidez-vous pour ou contre un investissement possible à faire ?• Si vous auriez la possibilité d'investir dans une des deux innovations de module 9 : Comment feriez-vous cette décision ? Quelles choses considérez-vous ?	15
2. Présentation de faire une analyse investissement	<p>Présentation et explication des étapes du processus de conversion</p> <p>Les questions des participants sont discutées</p>	45
3. Résumé d'analyse investissement	<ul style="list-style-type: none">• Qu'est-ce que vous en pensez maintenant ?• Voulez-vous utiliser cette analyse d'investissement dans l'avenir ? Pourquoi (pas) ?• Quels sont les défis à résoudre et comment pouvez-vous le faire ?	30
4. Décision finale	<ul style="list-style-type: none">• Considérez tout ce que vous avez appris en module 9 et 11 – voudriez pour investir dans des innovations pour économiser l'eau ? Considérez les trois dimensions de durabilité pour cette décision. Pourquoi (pas) ?• Si oui, quels sont les prochains pas ?• Quels sont les défis à résoudre et comment pouvez-vous le faire ?	30
VI. Méthode de formation (Résumé)	<ul style="list-style-type: none">• Présentation• Discussion en groupe	
VII. Matériel	<ul style="list-style-type: none">• Le tableau d'analyse investissement• Affiche de tableau d'investissement	
VIII. Bibliographie, références / crédits		

[Hier eingeben]

Module 12 : Devenir Entrepreneur dans la pratique

I. Formateur	Formateur spécialisé FBS
II. Durée	Au moins 2 h 00
III. Groupe cible	Petit(e)s exploitant(e)s de fermes Propriétaires terrien(ne)s. Producteurs/-trices désireux/-euses d'investir
IV. Objectifs	<p>Connaissances acquises</p> <p>Les participants savent</p> <ul style="list-style-type: none">• Que les outils clés du FBS constituent une boîte d'outils pour la prise de décision <p>Savoir-faire acquis :</p> <p>Les participants savent comment utiliser la boîte d'outils FBS pour</p> <ul style="list-style-type: none">• Évaluer leur entreprise et leur revenu agricoles• Prendre des décisions d'entreprendre et d'investir et réussir• Identifier les besoins dans ce sens et accéder aux services d'appui <p>Attitudes acquises :</p> <ul style="list-style-type: none">• 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 <p>Outils fournis :</p> <ul style="list-style-type: none">• Manuel FBS pour les entrepreneurs <p>Pertinence pour les revenus</p> <ul style="list-style-type: none">• L'application des outils FBS conduira à plus de rationalisation dans les affaires et dans la prise de décision d'investissement

[Hier eingeben]

V. Contenu, méthode d'enseignement, emploi du temps		
Sujet	Méthode	Durée
1. Introduction	Quels sont les outils clés utilisés dans le FBS ? Comment pouvez-vous ensuite utiliser FBS 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 : <ul style="list-style-type: none"> • 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 (Illustré) 3. Orientation <ul style="list-style-type: none"> • Calcul de la marge brute standard pour exploitation agricole et les technologies • Calcul standard du revenu liquide pour trois cultures incluant IRR • 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) 	30
3. Evaluation	Évaluation de FBS 1. Observons les 5 jours passés ensemble : <ul style="list-style-type: none"> • Qu'est-ce que j'ai appris ? • Qu'est-ce que je veux changer ? 2. Observons le futur / demain : <ul style="list-style-type: none"> • Qu'est-ce que nous pouvons changer comme groupe ? • Qui est votre personne focale qui maintien le contact avec nous ? Cette personne doit avoir votre confiance et doit être capable pour vous aider. SVP choisissez cette personne entre vous 3. Evaluation Expliquez l'évaluation avec les symboles 😊 😐 😞 sur une feuille de papier kraft préparée Mettez le papier avec les 😊 😐 ou 😞 à un endroit où les participants et vous ne pourront pas le voir. Les participants vont un à un pour donner leur point. Quand tous ont donné leur point faites une surprise de la présentation des résultats. Discutez ce qui a fonctionné bien et ce qui doit être amélioré.	45

[Hier eingeben]

4. Cérémonie de remise de diplôme		Au moins 30
VI. Méthode de formation (Résumé)	<ul style="list-style-type: none">• Présentation• Discussion de questions ouvertes en plénière• Démonstration• Évaluation et identification du réseau et des prochaines étapes	
VII. Matériel	<ul style="list-style-type: none">• Cahier de formation et d'application FBS des entrepreneurs• Certificats de participation• Fiche d'adresses/de contacts• Caméra digitale	
VIII. Bibliographie, références / crédits		

[Hier eingeben]

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

[Hier eingeben]

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	

		Hommes	Femmes
Nombre total de participants le premier jour			
Nombre total de participants le dernier jour			
Smileys ☺ reçues des participants			
Changements les plus importants envisagés par les participants des EEA	<input type="checkbox"/> Adopter les semences améliorées <input type="checkbox"/> Faire des épargnes bancaires <input type="checkbox"/> Utiliser des intrants agricoles <input type="checkbox"/> Constituer des groupes d'intérêts <input type="checkbox"/> Faire les comptes <input type="checkbox"/> (Re)Plantation des cultures étudiées <input type="checkbox"/> Autres (veuillez spécifier) :		
Nom complet de la personne focale EEA			
Numéro de téléphone personne focale EEA			
Adresse personne focale EEA			
Nom du formateur			

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

Signature de la personne focale EEA

Signature d'un(e) supérieur(e)

[Hier eingeben]

Identité des agriculteurs et agricultrices

Nom (agriculteur):																					
Prénom (agriculteur):																					
Sexe :		F		M		Age :		Employé salarié :		Oui		Non		Taille de la ferme :							
Location de la ferme :										Région :											
Région :					N° de pers. à nourrir :					Membre d'une organisation agricole :					Oui		Non				
Si membre, nom de l'organisation :																					
N° téléphone :										Type de téléphone :											
										Smartphone					Téléphone régulier						
Avez-vous visité des autres formations (dernière année) ?										Oui		Non		Sujet de la formation :							
Code du formateur :										Date de la formation (DD/MM/YY)											

Quelles cultures plantez-vous ?	[x]
Mais	
Céréales	
Tomates	
Piment	
Pastèques	
Poivron	
Aubergine	

Quelles cultures plantez-vous ?	[x]
Dattes	
Abricots	
Figues	
Olives	
Vigne/Raisins	
Végétales	
Fruits	

Quels animaux élevez-vous ?	[x]
Bovins/vaches	
Chèvres	
Moutons	
Volaille	
Chameaux	

La GIZ peut fournir les informations ci-dessus aux banques, aux banques de microfinance, aux sociétés d'achat et de transformation, aux fournisseurs d'intrants et aux prestataires d'autres services aux petites exploitations agricoles dans le cadre d'accords de coopération visant à améliorer l'accès aux intrants, aux services financiers et aux marchés.

NON, je n'accepte pas que mes informations ci-dessus puissent être fournies à ces parties.

OUI, j'accepte que mes informations ci-dessus soient fournies à ces parties.

Signature ou empreinte du pouce CI-DESSOUS

--

[Hier eingeben]

Andragogie

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 approchent l'apprentissage pour la résolution de 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 claire
- La simplicité
 - Réduire les thèmes à leurs éléments essentiels
 - Diviser 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 telles que postures gestes intonation...*)

Règles de communication pour une formation des adultes

A Faire :

- Ecoutez activement
- Concentrez-vous sur la personne
- Encouragez-les à parler ouvertement
- Parler la langue du client
- Expliquez les termes techniques
- Accepter l'autre comme une personne avec sa propre volonté, ses opinions et ses problèmes
- Suivez le fil de pensée du client
- Aidez le client à trouver des solutions pour ses problèmes
- Réagissez à des messages non verbaux
- Ne jugez pas les comportements de la personne

A ne pas faire

- 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

[Hier eingeben]

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
- Retenu du message
- Appliquer le contenu du message
- Transmettre le 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'écouter
- Support didactique

[Hier eingeben]

Méthodologie

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

Résultats : Ne pas sortir sans résultats

[Hier eingeben]

Autres notes

[Hier eingeben]

Autres notes
