



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

Lien :

<https://afrique-formation.com/formation/agro-manager-strategie-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 stratégie d'entreprise claire et un Business Model viable a long terme
- ✓ Maitriser les outils d'analyse financière pour piloter la rentabilité (EBE, ROC)
- ✓ Sécuriser le revenu face a la volatilité des prix via les marches a terme
- ✓ Structurer juridiquement et fiscalement l'exploitation pour optimiser le patrimoine
- ✓ Recruter, manager et fideliser des équipes 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 clés
- ✓ 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 compétence sur la gestion
- ✓ Jeunes agriculteurs (JA) en phase d'installation ou de reprise
- ✓ Salariés agricoles évoluant vers des postes de responsabilités (Chefs de culture)
- ✓ Conseillers de gestion et comptables spécialisés en agriculture
- ✓ Investisseurs et Business Angels s'intéressant au secteur AgriTech/Agro
- ✓ Enfants d'agriculteurs préparant leur retour sur la ferme familiale
- ✓ Cadres en reconversion professionnelle vers l'entrepreneuriat agricole
- ✓ Responsables d'activités au sein de coopératives ou d'ETA



Programme détaillé

1 / Stratégie d'entreprise et positionnement concurrentiel

- Analyse SWOT de l'exploitation : Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces
- Définition des Domaines d'Activité Stratégiques (DAS) et de la proposition de valeur
- Choix du modèle : Leadership par les coûts (Commodities) ou Différenciation (Niche)

2 / Analyse financière approfondie et pilotage de la performance

- Lecture critique du bilan et du compte de résultat : SIG, EBE et Résultat Net
- Calcul et analyse des coûts de production complets par atelier
- Suivi de la trésorerie, du Besoin en Fonds de Roulement (BFR) et du Cash-flow

3 / Gestion des risques de prix et marchés à terme (MATIF/CBOT)

- Fonctionnement des marchés à terme agricoles et mécanismes de formation des prix
- Stratégies de couverture (Hedging) : Utilisation des contrats Futures et Options
- Construction d'une stratégie de commercialisation échelonnée et sécurisée

4 / Droit rural et structuration juridique de l'exploitation

- Choix de la forme sociétaire (EARL, GAEC, SCEA, SAS) et optimisation fiscale
- Rédaction des statuts, règlement intérieur et pacte d'associés
- Droit du foncier : Baux ruraux, fermage et mise à disposition

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

- 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

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

 20 au 31 Juil. 2026

 Présentiel -

 21 Sep. au 02 Oct. 2026

 Présentiel -

 16 au 27 Nov. 2026

 Présentiel -

 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>

Document généré le 24/06/2026 — Réf : AA06

Afrique Formation — Tous droits réservés