

Programme de formation technico-commercial en élevage et agriculture

Le métier de technico-commercial associe l'expertise technique d'un produit et la maîtrise de la vente conseil. Ce parcours réunit 45 modules répartis en 5 pôles, chacun avec objectifs pédagogiques, contenus, critères de réussite (KPI), quiz corrigés et examen final certifiant.

- 45 modules structurés, du fondamental au pilotage commercial.
- Quiz corrigés avec justification à chaque réponse.
- Examen final : 20 questions, 20 minutes, seuil de réussite 70 %.
- Certificat nominatif avec code unique et QR code de vérification publique.

Inscription et accès à la plateforme

<https://cockpit-quiz-certs.lovable.app/formations/technico-commercial>

Les pôles du parcours

Pôle Élevage - 13 modules

Aviculture - Porc - Bovins - Ovins

Pôle Agriculture - 11 modules

Productions végétales - Cultures vivrières & maraîchères

Pôle Stratégie - 10 modules

BAOBAB Stratégique - ORIGAMI - COSMOS 360 - PHOENIX

Pôle Commercial - 6 modules

Stratégie technique - Plan commercial - Marketing - Coûts - Rentabilité - Veille

Pôle Innovation - 5 modules

Drones - IA élevage - IA agriculture - CRM

Pôle Élevage

Le Pôle Élevage regroupe l'ensemble des formations dédiées aux productions animales : de l'installation d'un élevage à sa gestion, sa santé, sa commercialisation et sa certification. Un parcours complet et autonome pour professionnaliser les fermes d'élevage.

Module 1 - Fondamentaux de l'élevage moderne (aviculture, porc, bovins, ovins)

4 jours

Compétences visées : Nutrition animale, prophylaxie, biosécurité, pilotage de rentabilité.

Objectifs

- Maîtriser les bases de la production animale.
- Comprendre nutrition, prophylaxie & biosécurité.
- Optimiser la rentabilité d'une ferme d'élevage.

Contenus

- Reconnaître un élevage sécurisé.
- Nutrition animale & formulation.
- Prophylaxie annuelle & biosécurité.
- Gestion des mortalités.
- Conduite d'élevage par espèce.
- Leviers de rentabilité zootechnique.

Critères de réussite (KPI)

- Plan alimentaire validé par le formateur.
- Calendrier de prophylaxie complété à 100%.

Module 2 - Choix du site & installation d'un élevage

2 jours

Compétences visées : Choix de site d'élevage, conception de bâtiment, dimensionnement.

Objectifs

- Sélectionner un site d'élevage par analyse multicritère.
- Choisir le type de bâtiment adapté à l'espèce.
- Dimensionner et implanter dans le respect de la biosécurité.

Contenus

- Critères : foncier, eau, énergie, accès, éloignement (biosécurité).
- Analyse multicritère pondérée.
- Type d'installation : aviculture (sol/cage, ouvert/contrôlé), porc, ruminants.
- Orientation, densité, ventilation, plan de masse.
- Budget d'installation & phasage.
- Erreurs fréquentes d'implantation.

Critères de réussite (KPI)

- Score du site retenu (grille).
- Adéquation site / espèce validée.
- Conformité biosécurité & réglementaire.

Module 3 - Calendrier de prophylaxie & santé animale

2 jours

Compétences visées : Planification sanitaire, biosécurité, traçabilité, prévention.

Objectifs

- Construire un calendrier de prophylaxie par espèce.
- Assurer traçabilité, sécurité et respect des délais.
- Réduire la mortalité et l'incidence des maladies.

Contenus

- Programme de prophylaxie : vaccination & déparasitage.
- Biosécurité associée (zonage, pédiluves, flux).
- Principe des 4B : bon produit, bonne dose, bon moment, bons délais.

- Registre des traitements & délais d'attente.
- Gestion des mortalités & alertes sanitaires.
- Coordination avec le vétérinaire (prescriptions).

Critères de réussite (KPI)

- Taux de couverture vaccinale & respect du calendrier (%).
- Réduction de la mortalité & de l'incidence des maladies.
- 100% des traitements tracés, délais respectés.

Module 4 - Rôles & responsabilités en ferme d'élevage

1 jour

Compétences visées : Organisation d'une ferme d'élevage, définition des rôles.

Objectifs

- Clarifier le rôle de chaque acteur de la ferme.
- Formaliser fiches de poste et matrice RACI.
- Fluidifier la coordination et la remontée d'alertes.

Contenus

- Propriétaire / investisseur : vision, financement, gouvernance.
- Chef de ferme : pilotage, équipe, stocks, KPI, reporting.
- Vétérinaire : santé animale, prophylaxie, gestion de crise.
- Volaille / ouvrier : alimentation, abreuvement, ambiance, alertes.
- Matrice RACI & organigramme.
- Communication & coordination.

Critères de réussite (KPI)

- Rôles clarifiés (audit organisationnel).
- Tâches quotidiennes réalisées & tracées.
- Réactivité aux alertes sanitaires.

Module 5 - Placement & gestion des chefs de ferme agréés

2 jours

Compétences visées : Recrutement, évaluation, management terrain, pilotage par KPIs.

Objectifs

- Comprendre le rôle stratégique du chef de ferme.
- Recruter, évaluer et placer.
- Mettre en place un suivi de performance.

Contenus

- Compétences du chef de ferme moderne.
- Méthode de recrutement & d'évaluation.
- Placement des chefs agréés.
- Suivi par KPIs.
- Interface avec le propriétaire & le vétérinaire.
- Plan de développement des compétences.

Critères de réussite (KPI)

- Grille d'évaluation opérationnelle.
- ≥ 1 tableau de bord construit.

Module 6 - Gestion complète d'une ferme d'élevage

3 jours

Compétences visées : Pilotage d'exploitation d'élevage, contrôle de gestion, management.

Objectifs

- Piloter une ferme d'élevage de bout en bout.
- Maîtriser coûts, marges et trésorerie.
- Structurer organisation, données et amélioration continue.

Contenus

- Organisation & procédures : planning, traçabilité, registres.

- Gestion technique : conduite d'élevage, aliment, stocks FEFO.
- Gestion économique : coût de production, IC, marge, seuil.
- Gestion RH : chef de ferme, ouvriers, plannings.
- Data & KPI : indicateurs zootechniques, tableaux de bord.
- Amélioration continue (PDCA).

Critères de réussite (KPI)

- Coût de production/sujet & marge nette suivis.
- Indice de consommation (IC) & mortalité maîtrisés.
- Taux d'occupation optimisé.

Module 7 - Stratégie QHSE en élevage

2 jours

Compétences visées : Mise en place et pilotage d'un système QHSE en élevage.

Objectifs

- Déployer une démarche QHSE adaptée à l'élevage.
- Cartographier les risques et bâtir un plan d'action.
- Piloter conformité et amélioration par des indicateurs.

Contenus

- Qualité : bonnes pratiques d'élevage (BPE), traçabilité.
- Hygiène & biosécurité : zonage, protocoles sanitaires.
- Sécurité au travail : EPI, zoonoses, prévention.
- Environnement : effluents, déchets, eau.
- Système de management : politique QHSE, audits.
- Plan d'action & indicateurs.

Critères de réussite (KPI)

- Taux de conformité aux audits QHSE.
- Taux de fréquence/gravité des accidents (TF/TG).
- Taux de port des EPI & conformité traçabilité.

Module 8 - IA & nouvelles technologies pour l'élevage

2 jours

Compétences visées : Veille et sélection technologique, projet digital d'élevage.

Objectifs

- Identifier les technologies utiles à l'élevage et leur ROI.
- Déployer data, capteurs et IA sur l'exploitation.
- Bâtir une feuille de route de digitalisation.

Contenus

- Collecte numérique : mobile, registres digitaux.
- Capteurs & IoT : ambiance des bâtiments, alertes.
- IA : diagnostic par image (maladies), aide à la formulation.
- Surveillance du troupeau & comptage.
- ERP/CRM, traçabilité, QR code.
- Priorisation par ROI et maturité.

Critères de réussite (KPI)

- Réduction des pertes & gains de productivité.
- Temps de collecte réduit.
- Taux d'adoption & ROI techno.

Module 9 - Étude de faisabilité & financement d'un projet d'élevage

3 jours

Compétences visées : Ingénierie de projet d'élevage, montage financier, relation bancaire.

Objectifs

- Analyser la faisabilité d'un projet d'élevage.
- Monter un business plan rentable (ROI).

- Constituer un dossier de financement et défendre un pitch.

Contenus

- Méthode de faisabilité technique, économique & financière.
- Business model & plan d'exploitation d'élevage.
- Coûts, marges & seuil de rentabilité.
- Financement : types, dossier bancaire, garanties.
- Analyse & couverture des risques (assurance, warrantage).
- Scoring et logique des agents de crédit (5C).

Critères de réussite (KPI)

- Business plan noté $\geq 14/20$.
- Dossier bancaire complet & conforme.
- ROI calculé et justifié.

Module 10 - Technico-vente & distribution de produits d'élevage

2 jours

Compétences visées : Vente technique, management d'une force de vente, pilotage par KPI.

Objectifs

- Structurer la vente de produits & services d'élevage.
- Construire des argumentaires (aliment, prémix, additifs, audits).
- Planifier et suivre les technico-commerciaux.

Contenus

- Techniques de vente en agro-industrie.
- Argumentaire produits d'élevage (aliment, prémix, additifs).
- Sectorisation, plan de tournée, objectifs SMART.
- Reporting terrain (CRM, collecte mobile).
- Coaching & animation de la force de vente.
- Calendrier commercial.

Critères de réussite (KPI)

- Taux de closing simulé $\geq 30\%$.
- Taux de couverture des visites $\geq 90\%$.
- ≥ 3 argumentaires produits.

Module 11 - Certification NEGOCI - Pôle Élevage

2 jours

Compétences visées : Synthèse & démonstration des compétences d'élevage.

Objectifs

- Valider les compétences en élevage.
- Certifier les participants.
- Intégrer les meilleurs au réseau NEGOCI.

Contenus

- Étude de cas réelle (ferme d'élevage).
- Audit d'exploitation d'élevage.
- Business plan complet.
- Présentation orale devant jury.

Critères de réussite (KPI)

- Taux de certification $\geq 80\%$.
- Score final $\geq 14/20$.

Module 12 - Méthode PECCID - performance économique & investigation des données de bande

3 jours

Compétences visées : Suivi zootechnique chiffré, calcul d'indicateurs de performance, analyse d'écarts, prix de revient et marge.

Objectifs

- Calculer la performance technique réelle de chaque bande (GMQ, IC, EEf, mortalité).

- Comparer les résultats aux normes par spéculation et détecter les écarts.
- Établir le prix de revient unitaire et la marge nette du lot.

Contenus

- Définition PECCID : Performance Économique & Conditions d'Investigation des Données.
- $GMQ = (\text{Poids final} - \text{Poids initial}) / \text{\AA ge en jours, en g/jour}$.
- $IC = \text{Aliment consommé (kg)} / \text{Gain de poids vif (kg)}$.
- $EEF = (\text{Poids vif} \times \text{Viabilité}) / (IC \times \text{\AA ge}) \times 100$.
- Taux de mortalité = $(\text{Effectif initial} - \text{Effectif actuel}) / \text{Effectif initial} \times 100$.
- Normes de référence poulet de chair : $GMQ \geq 47 \text{ g/j}$, $IC \leq 1,9$, $EEF \geq 300$.
- Saisie hebdomadaire : poids vif moyen, aliment consommé, mortalité.
- Prix de revient unitaire, marge nette et rapport de bande (usage vétérinaire ou bancaire).
- Déclenchement des actions correctives sur écart détecté.

Critères de réussite (KPI)

- Tableau PECCID d'une bande complété et calculé sans erreur (GMQ, IC, EEF, mortalité).
- Écarts aux normes identifiés avec au moins une action corrective par écart.
- Prix de revient unitaire et marge nette calculés pour la bande.

Module 13 - Méthode BASILIC - audit opérationnel des conditions d'élevage (7 axes)

3 jours

Compétences visées : Audit d'élevage, notation de conformité, priorisation des investissements, articulation causes/effets avec PECCID.

Objectifs

- Conduire un audit BASILIC complet et noter les points OK / KO / N/A.
- Calculer le score global et le score critique d'une exploitation.
- Corréler les résultats BASILIC (causes) avec les indicateurs PECCID (effets).

Contenus

- B - Biosécurité : clôture, pédiluve actif (critique), tenue dédiée, registre des visites, vide sanitaire ≥ 14 jours (critique), lutte rongeurs/insectes.
- A - Ambiance & bâtiment : température conforme (critique), ventilation, hygrométrie 50-70 %, litière sèche, programme lumineux, densité.
- S - Sanitaire & vaccination : plan vaccinal affiché, vaccinations à jour (critique), registre des traitements, ordonnances archivées, autopsies, chaîne du froid (critique).
- I - Infrastructure & équipements : toiture étanche, sol bétonné, mangeoires, abreuvoirs, électricité sécurisée, énergie de secours.
- L - Logistique aliment & eau : stock ≥ 7 jours, silo propre et fermé, rotation FIFO, analyse bactériologique eau ≤ 6 mois, chloration, n° de lot tracé.
- I - Information & traçabilité : fiche de lot quotidienne (critique), journal d'élevage, courbes poids/mortalité affichées, archives, étiquetage.
- C - Commercialisation & économie : prix de revient par bande, débouchés identifiés, contrats clients, marge nette suivie, retour client.
- Règle de conformité : score global $\geq 85 \%$ et score critique = 100 %.
- Score critique $< 100 \%$: actions correctives obligatoires sous 48 h.
- Cycle vertueux : audit BASILIC -> corrections terrain -> suivi PECCID -> écarts détectés -> nouvel audit ciblé.
- Périodicité recommandée : début de bande, mi-bande et sortie.

Critères de réussite (KPI)

- Grille BASILIC des 7 axes remplie sur une exploitation réelle ou cas d'étude.
- Score global et score critique calculés correctement.
- Plan d'actions correctives sous 48 h rédigé pour chaque point critique KO.

Pôle Agriculture

Le Pôle Agriculture regroupe l'ensemble des formations dédiées aux productions végétales : des fondamentaux agronomiques au choix du site, à la protection des cultures, la gestion, la commercialisation et la certification. Un parcours complet et autonome pour professionnaliser les exploitations agricoles.

Module 1 - Fondamentaux de l'agriculture moderne

3 jours

Compétences visées : Diagnostic agronomique, sélection d'intrants, sécurisation de projet.

Objectifs

- Maîtriser sols, intrants et leviers de rentabilité.
- Sécuriser un terrain agricole.
- Identifier risques et opportunités.

Contenus

- Types de sols & diagnostics.
- Sécurisation foncière.
- Choix des intrants agricoles.
- Techniques de fertilisation & d'irrigation.
- Itinéraire technique d'une culture.
- Erreurs à éviter avant lancement.

Critères de réussite (KPI)

- $\geq 80\%$ de diagnostics de sol corrects.
- Quiz intrants noté $\geq 14/20$.

Module 2 - Choix du site & méthode d'installation agricole

2 jours

Compétences visées : Choix de site agricole, conception d'aménagement, dimensionnement.

Objectifs

- Sélectionner un site agricole par analyse multicritère.
- Choisir le mode de production adapté.
- Dimensionner et phaser l'installation.

Contenus

- Critères : foncier sécurisé, eau, sol, accès, débouchés.
- Analyse multicritère pondérée.
- Mode de production : plein champ, irrigué, sous serre.
- Aménagement : parcellaire, irrigation, orientation.
- Budget d'installation & phasage.
- Erreurs fréquentes d'implantation.

Critères de réussite (KPI)

- Score du site retenu (grille).
- Adéquation site / culture validée.
- Conformité réglementaire & accès à l'eau.

Module 3 - Calendrier phytosanitaire & de fertilisation

2 jours

Compétences visées : Planification phytosanitaire et de fertilisation, traçabilité.

Objectifs

- Construire un calendrier phytosanitaire & de fertilisation.
- Assurer traçabilité, sécurité et respect des délais.
- Suivre l'efficacité et gérer les résistances.

Contenus

- Calendrier phytosanitaire préventif/curatif.
- Seuils d'intervention & surveillance des ravageurs.
- Rotation des matières actives (résistances).

- Calendrier de fertilisation (fumure de fond & entretien).
- Principe des 4B & sécurité de l'applicateur.
- Registre des traitements & délais avant récolte.

Critères de réussite (KPI)

- Respect du calendrier (%) & des seuils d'intervention.
- Réduction de l'incidence des ravageurs/maladies.
- 100% des traitements tracés, délais respectés.

Module 4 - Gestion complète d'une exploitation agricole

3 jours

Compétences visées : Pilotage d'exploitation agricole, contrôle de gestion, management.

Objectifs

- Piloter une exploitation agricole de bout en bout.
- Maîtriser coûts, marges et trésorerie.
- Structurer organisation, données et amélioration continue.

Contenus

- Organisation & procédures : itinéraire technique, traçabilité.
- Gestion technique : agronomie, intrants, stocks FEFO.
- Gestion économique : coût/ha, marge, seuil de rentabilité.
- Gestion RH : chefs de culture, ouvriers, plannings.
- Data & KPI : rendement/ha, tableaux de bord.
- Amélioration continue (PDCA).

Critères de réussite (KPI)

- Coût de production/ha & marge nette suivis.
- Rendement/ha optimisé.
- Taux d'utilisation des surfaces.

Module 5 - Stratégie QHSE en exploitation agricole

2 jours

Compétences visées : Mise en place et pilotage d'un système QHSE agricole.

Objectifs

- Déployer une démarche QHSE adaptée à l'exploitation agricole.
- Cartographier les risques et bâtir un plan d'action.
- Piloter conformité et amélioration par des indicateurs.

Contenus

- Qualité : bonnes pratiques agricoles (BPA), traçabilité.
- Hygiène : gestion des intrants et de la récolte.
- Sécurité : produits phytosanitaires, machines, EPI.
- Environnement : eau, sols, biodiversité, déchets.
- Système de management : politique QHSE, audits.
- Plan d'action & indicateurs.

Critères de réussite (KPI)

- Taux de conformité aux audits QHSE.
- Taux de fréquence/gravité des accidents (TF/TG).
- Conformité traçabilité & gestion des déchets.

Module 6 - IA & nouvelles technologies pour l'agriculture

2 jours

Compétences visées : Veille et sélection technologique, projet digital agricole.

Objectifs

- Identifier les technologies utiles à l'agriculture et leur ROI.
- Déployer drones, capteurs et IA.
- Bâtir une feuille de route de digitalisation.

Contenus

- Collecte numérique : mobile, registres digitaux.
- Capteurs & stations météo : pilotage de l'irrigation.
- Drones : cartographie, pulvérisation, comptage.
- IA : diagnostic par image (cultures), prévision de rendement.
- Traçabilité, QR code, outils de gestion.
- Priorisation par ROI et maturité.

Critères de réussite (KPI)

- Réduction des pertes & gains de rendement.
- Optimisation des intrants (eau, engrais).
- Taux d'adoption & ROI techno.

Module 7 - Étude de faisabilité & financement d'un projet agricole

3 jours

Compétences visées : Ingénierie de projet agricole, montage financier, relation bancaire.

Objectifs

- Analyser la faisabilité d'un projet agricole.
- Monter un business plan rentable (ROI).
- Constituer un dossier de financement et défendre un pitch.

Contenus

- Méthode de faisabilité technique, économique & financière.
- Business model & plan d'exploitation agricole.
- Coûts/ha, marges & seuil de rentabilité.
- Financement : types, dossier bancaire, garanties.
- Analyse & couverture des risques (assurance indicielle, warrantage).
- Scoring et logique des agents de crédit (5C).

Critères de réussite (KPI)

- Business plan noté $\geq 14/20$.
- Dossier bancaire complet & conforme.
- ROI calculé et justifié.

Module 8 - Technico-vente d'intrants & services agricoles

2 jours

Compétences visées : Vente technique, management d'une force de vente, pilotage par KPI.

Objectifs

- Structurer la vente d'intrants & services agricoles.
- Construire des argumentaires (semences, engrais, phyto).
- Planifier et suivre les technico-commerciaux.

Contenus

- Techniques de vente en agro-industrie.
- Argumentaire intrants agricoles (semences, engrais, phyto).
- Sectorisation, plan de tournée, objectifs SMART.
- Reporting terrain (CRM, collecte mobile).
- Coaching & animation de la force de vente.
- Calendrier commercial.

Critères de réussite (KPI)

- Taux de closing simulé $\geq 30\%$.
- Taux de couverture des visites $\geq 90\%$.
- ≥ 3 argumentaires produits.

Module 9 - Accompagnement & audit d'exploitations agricoles

2 jours

Compétences visées : Audit d'exploitation, accompagnement, amélioration continue.

Objectifs

- Former et accompagner les agriculteurs dans la durée.
- Auditer et diagnostiquer une exploitation.
- Mettre en place un suivi professionnel.

Contenus

- Conduite technique d'une exploitation agricole.
- Accompagnement : montage & suivi de projet.
- Audit & diagnostic d'exploitation.
- Plan d'amélioration continue.
- Suivi mensuel & indicateurs.
- Transfert de compétences aux exploitants.

Critères de réussite (KPI)

- Audit d'exploitation réalisé.
- Plan d'amélioration suivi à 90 jours.
- Progression des rendements accompagnés.

Module 10 - Certification NEGOCI - Pôle Agriculture

2 jours

Compétences visées : Synthèse & démonstration des compétences agricoles.

Objectifs

- Valider les compétences en agriculture.
- Certifier les participants.
- Intégrer les meilleurs au réseau NEGOCI.

Contenus

- Étude de cas réelle (exploitation agricole).
- Audit d'exploitation agricole.
- Business plan complet.
- Présentation orale devant jury.

Critères de réussite (KPI)

- Taux de certification $\geq 80\%$.
- Score final $\geq 14/20$.

Module 11 - Programme cultural type NEGOCI - ordre logique d'application des intrants

2 jours

Compétences visées : Séquençage d'un programme cultural, fertilisation raisonnée, protection phytosanitaire, traçabilité parcellaire.

Objectifs

- Construire un programme cultural en 8 étapes selon l'ordre logique d'application.
- Distinguer les interventions préventives des interventions curatives.
- Sécuriser le rendement et la qualité en évitant les erreurs de séquence.

Contenus

- Étape 1 - Engrais de fond (NPK, fumure organique) : fertilité du sol, incorporation avant plantation.
- Étape 2 - Herbicides sélectifs : pré-levée ou post-levée selon la culture.
- Étape 3 - Engrais azotés (urée, ammonitrate) : croissance feuilles/tiges, apport fractionné contre le lessivage.
- Étape 4 - Engrais foliaires (Zn, Mg, B) : correction rapide des carences, jamais en plein soleil.
- Étape 5 - Insecticides : lutte contre les ravageurs, alternance des molécules contre les résistances.
- Étape 6 - Fongicides (cuivre, mancozèbe) : préventif, répétition tous les 15 jours si nécessaire.
- Étape 7 - Engrais potassiques (KCl, sulfate de potasse) : qualité des fruits/graines et conservation.
- Étape 8 - Traitements sanitaires post-récolte : élimination des plants infectés, compostage ou brûlage contrôlé.
- Traçabilité : fiche de parcelle, dates, doses, délais avant récolte.

Critères de réussite (KPI)

- Programme cultural complet des 8 étapes rédigé pour une culture au choix.

- 100% des étapes classées préventif / curatif sans erreur.
- Fiche de traçabilité parcelle renseignée (produit, dose, date).

Pôle Stratégie

Le Pôle Stratégie forme des praticiens capables de conduire des consultations stratégiques BAOBAB auprès de toute organisation africaine, avec rigueur, authenticité et impact terrain mesurable. Le parcours couvre le méta-outil souverain BAOBAB STRATÉGIQUE (7 niveaux, 3 sèves, palabre à 6 voix, diagnostic /35) et l'orchestration des 3 scénarios NOVA INFINITA : ORIGAMI (cadrage), COSMOS 360 (pilotage) et PHOENIX Renaissance (crise & transformation).

Module 1 - Fondements de BAOBAB STRATÉGIQUE : le méta-outil souverain africain

1 jour

Compétences visées : Culture méthodologique souveraine, vocabulaire BAOBAB, argumentaire de positionnement.

Objectifs

- Expliquer le constat fondateur et les ruptures conceptuelles de BAOBAB.
- Situer BAOBAB face aux outils académiques occidentaux (SWOT, Pareto, Ishikawa, BSC).
- Maîtriser le vocabulaire propriétaire NOVA INFINITA.

Contenus

- Le constat : des outils nés aux USA/Europe entre 1960 et 1992.
- La réponse BAOBAB : une stratégie vivante enracinée dans le terroir africain.
- Le baobab sacré comme symbole de rassemblement et de durabilité.
- La palabre comme technologie sociale africaine d'aide à la décision.
- Des sèves vivantes plutôt que des matrices mortes.
- Méthode propriétaire NOVA INFINITA : déposable OAPI, enseignable, certifiable.

Critères de réussite (KPI)

- Restituer les 5 ruptures conceptuelles sans support.
- Lire son propre baobab « à froid » en fin de journée.

Module 2 - Les 7 niveaux du Baobab : lire l'entreprise comme un arbre

1 jour

Compétences visées : Lecture systémique de l'organisation par niveaux vivants.

Objectifs

- Nommer et définir les 7 niveaux du baobab, du sol au ciel.
- Associer à chaque niveau sa question stratégique.
- Évaluer les 7 niveaux d'une organisation réelle.

Contenus

- LE SOL : quel terroir nous porte ?
- LES RACINES : de quoi nous nourrissons-nous ?
- LE TRONC : qui sommes-nous vraiment ?
- LES BRANCHES : que déployons-nous ?
- LES FEUILLES : que voit-on de nous ?
- LES FRUITS : que récoltons-nous ? · LE CIEL : vers où nous étirons-nous ?

Critères de réussite (KPI)

- Les 7 niveaux notés /5 sur un cas réel.
- Une question stratégique reformulée par niveau.

Module 3 - Les 3 sèves stratégiques : montante, descendante, bloquée

1 jour

Compétences visées : Diagnostic énergétique de l'organisation et prescription de scénario.

Objectifs

- Distinguer sève montante, descendante et bloquée.
- Cartographier les blocages d'énergie par niveau.
- Relier la sève dominante au scénario NOVA INFINITA à activer.

Contenus

- Sève montante (SOL -> CIEL) : croissance, inspiration, élan vital.
- Signaux : hausse du CA, nouveaux marchés, énergie d'équipe, recrutements.
- Sève descendante (CIEL -> SOL) : apprentissage, mémoire, maturation.

- Signaux : capitalisation des leçons, formation des équipes, savoir-faire stabilisé.
- Sève bloquée (à un niveau) : stagnation, pourrissement, étranglement.
- Signaux : racines pourries, tronc fissuré, branches mortes, fruits absents.

Critères de réussite (KPI)

- Cartographie des sèves complétée sur les 7 niveaux.
- Sève dominante identifiée et justifiée.

Module 4 - La Palabre BAOBAB : les 6 voix et le protocole en 7 étapes

2 jours

Compétences visées : Facilitation collective, écoute active, restitution écrite fidèle.

Objectifs

- Incarner et faire incarner les 6 voix de la palabre.
- Animer une palabre complète selon le protocole en 7 étapes.
- Faire émerger consensus et tensions créatives.

Contenus

- Les 6 voix : Paysan (faits du terrain), Commerçant (chiffres et flux), Ancien (mémoire).
- Enfant (questions naïves), Griot (récit et sens), Chef (arbitrage et décision).
- Étapes 1-2 : ouverture et pose du terroir (toujours commencer par le SOL).
- Étapes 3-4 : parole du Paysan en premier, puis rotation des 5 voix sans interruption.
- Étape 5 : résonances - consensus et désaccords féconds.
- Étapes 6-7 : arbitrage du Chef puis écriture commune validée par toutes les voix.

Critères de réussite (KPI)

- Une palabre complète animée en simulation.
- Compte-rendu de palabre validé par toutes les voix.

Module 5 - Diagnostic BAOBAB en 7 minutes et les 5 profils d'arbre

1 jour

Compétences visées : Diagnostic express, scoring, prescription de scénario, maîtrise de l'outil Excel.

Objectifs

- Conduire le diagnostic rapide (7 questions notées /5).
- Calculer le score BAOBAB /35 et en déduire le profil d'arbre.
- Prescrire le scénario activable correspondant.

Contenus

- Grille des 7 niveaux notés /5 avec sève auto (vert / jaune / rouge).
- Score BAOBAB = somme sur 35.
- 30-35 : Arbre majestueux -> COSMOS 360.
- 22-29 : Arbre en croissance -> ORIGAMI ou COSMOS ; 14-21 : Jeune pousse -> ORIGAMI.
- 7-13 : Arbre fragilisé -> PHOENIX ; 0-6 : Arbre à renaître -> PHOENIX intégral.
- Diagnostic profond (35 questions) et fichier Excel BAOBAB (35+ onglets, 5 modules A à E).

Critères de réussite (KPI)

- Diagnostic rapide réalisé en moins de 7 minutes.
- Profil d'arbre et scénario recommandé justifiés par écrit.

Module 6 - Scénario ORIGAMI : structure, clarté et cadrage stratégique

2 jours

Compétences visées : Cadrage stratégique, analyse macro-environnementale, priorisation.

Objectifs

- Maîtriser le socle SWOT · Ishikawa · Pareto.
- Déployer le 4I outil PESTEL sur 6 dimensions.
- Produire un cadrage stratégique et un plan de 60 actions.

Contenus

- Métaphore : plier la réalité en 4 angles pour révéler son architecture.
- SWOT : diagnostic interne/externe × positif/négatif.
- Ishikawa 6M : Main d'oeuvre, Matière, Méthode, Milieu, Matériel, Mesure.

- Pareto : les 20% de causes produisant 80% des effets.
- PESTEL : Politique, Économique, Social, Technologique, Environnemental, Légal.
- Livrables : Excel diagnostic, radar PESTEL, veille 36 sources, pack 10 slides, plan 60 actions.

Critères de réussite (KPI)

- Cartographie PESTEL complète sur cas réel.
- Plan d'action 60 actions réparti sur 3 horizons.

Module 7 - Scénario COSMOS 360 : pilotage continu de la performance globale

2 jours

Compétences visées : Pilotage par KPIs, reporting de direction, gouvernance.

Objectifs

- Construire un Balanced Scorecard à 4 perspectives.
- Définir et suivre des KPIs sur un rythme trimestriel.
- Mettre en place un tableau de bord et un reporting de direction.

Contenus

- Métaphore : faire orbiter chaque outil autour de la performance globale.
- Balanced Scorecard : Financière, Client, Processus internes, Apprentissage & croissance.
- 4 perspectives × 10 KPIs et comparatif temporel T0 -> T+9M.
- Tableau de bord graphique 3 visualisations.
- Portfolio multi-évaluations jusqu'à 20 entités (BU, filiales).
- Usages : audit périodique, alignement BU/filiales, gouvernance multi-dimensionnelle.

Critères de réussite (KPI)

- Balanced Scorecard complet 4 perspectives.
- Tableau de bord trimestriel opérationnel.

Module 8 - Scénario PHOENIX Renaissance : crise, innovation et transformation

2 jours

Compétences visées : Gestion de crise, innovation de rupture, co-création et itération.

Objectifs

- Conduire un diagnostic de crise et un plan de redressement.
- Appliquer les 5 phases du Design Thinking.
- Piloter la transformation par itérations Build-Measure-Learn.

Contenus

- Métaphore : renaître plus fort des cendres en combinant diagnostic et créativité.
- Design Thinking : Empathize, Define, Ideate, Prototype, Test.
- Empathy Map, Journey Map et Service Blueprint.
- Value Proposition Canvas et boucle Build-Measure-Learn (RAT, ROI).
- Usages : crise financière/opérationnelle/RH, pivot business model, repositionnement.
- Livrables : Excel transformation (9-16 onglets), plan de transformation 60 actions.

Critères de réussite (KPI)

- 5 phases de Design Thinking documentées.
- Plan de transformation 60 actions validé par la direction.

Module 9 - Orchestration des 3 scénarios et matrice de décision

1 jour

Compétences visées : Prescription méthodologique, arbitrage, conduite de mission.

Objectifs

- Choisir le scénario adapté à partir du diagnostic des sèves.
- Utiliser la matrice de décision (stabilité × continuité du besoin).
- Combiner les scénarios sur le cycle de vie de l'organisation.

Contenus

- BAOBAB, méta-outil : diagnostic des 3 sèves puis orientation automatique.
- Socle commun : SWOT, Ishikawa, Pareto - le 4I outil change la donne.
- Tableau comparatif : métaphore, phase d'usage, regard porté, horizon, public.

- Matrice : axe stabilité/crise × axe analyse ponctuelle/longitudinale.
- Cycle de vie : ORIGAMI 0-6 mois, COSMOS 6 mois-3 ans, PHOENIX à tout moment.
- Règle de prudence : en cas de doute, commencer par ORIGAMI.

Critères de réussite (KPI)

- Scénario prescrit et justifié sur 3 cas différents.
- Positionnement correct sur la matrice de décision.

Module 10 - Posture du praticien, éthique et certification BAOBAB

1 jour

Compétences visées : Déontologie, posture de facilitation, préparation à la certification.

Objectifs

- Incarner les 6 postures cardinales du praticien BAOBAB.
- Respecter la charte éthique et le Serment du Baobab.
- Connaître les 3 niveaux de certification et la grille d'évaluation.

Contenus

- Postures : l'Arbre, l'Écoute (20% parler / 80% écouter), le Scribe.
- Postures : le Miroir (restituer sans juger), le Terroir, la Transmission.
- Serment du Baobab et confidentialité des informations partagées.
- Niveaux : Apprenti 5 j (150 000 FCFA), Branche 10 j (450 000), Tronc 15 j (1 200 000).
- Grille d'évaluation : théorie 20%, animation 25%, diagnostic 20%, livrable 20%, éthique 15%.
- Certification : note pondérée $\geq 12/20$, présence $\geq 80\%$, signature du Serment.

Critères de réussite (KPI)

- Serment du Baobab signé.
- Note globale pondérée $\geq 12/20$ et présence $\geq 80\%$.

Pôle Commercial

Le Pôle Commercial professionnalise la fonction commerciale technico-commerciale : construire une stratégie technique cohérente avec l'offre, bâtir un plan commercial chiffré et un plan marketing opérationnel, maîtriser l'analyse des coûts, évaluer la rentabilité d'un projet et organiser une veille concurrentielle continue. Chaque module est sanctionné par un quiz corrigé de 10 questions et le pôle par un examen certifiant.

Module 1 - Stratégie technique : aligner l'offre, la technique et le marché

2 jours

Compétences visées : Diagnostic technique, formalisation d'offre, argumentation technique.

Objectifs

- Construire une stratégie technique au service de la promesse client.
- Formaliser une offre technique différenciante et défendable.
- Relier choix techniques, coûts et argumentaire commercial.

Contenus

- Diagnostic technique de l'offre : forces, contraintes, limites.
- Cahier des charges technique et niveaux de service.
- Différenciation technique vs différenciation de prix.
- Argumentaire technique : caractéristique -> avantage -> preuve.
- Feuille de route technique (court, moyen, long terme).
- Indicateurs techniques suivis par le commercial.

Critères de réussite (KPI)

- Une fiche stratégie technique rédigée et validée.
- Un argumentaire CAP-preuve complet par gamme.

Module 2 - Stratégie et plan commercial : de l'objectif au portefeuille clients

3 jours

Compétences visées : Segmentation, planification commerciale, pilotage par indicateurs.

Objectifs

- Élaborer une stratégie commerciale segmentée et priorisée.
- Construire un plan d'actions commerciales chiffré et daté.
- Piloter l'activité par un tableau de bord commercial.

Contenus

- Segmentation clients et ciblage (ABC, potentiel/accessibilité).
- Objectifs SMART : chiffre d'affaires, marge, volume, mix.
- Entonnoir de vente et taux de conversion par étape.
- Plan d'actions : cibles, moyens, calendrier, responsables.
- Gestion du portefeuille et fidélisation.
- Tableau de bord : couverture, panier moyen, cycle de vente.

Critères de réussite (KPI)

- Un plan commercial annuel chiffré par segment.
- Un tableau de bord à 5 indicateurs tenus chaque semaine.

Module 3 - Stratégie et plan marketing : positionnement, offre et mise en marché

3 jours

Compétences visées : Positionnement, mix marketing, plan de communication, mesure du ROI.

Objectifs

- Définir un positionnement clair et un mix marketing cohérent.
- Bâtir un plan marketing opérationnel avec budget et indicateurs.
- Mesurer l'efficacité des actions de communication.

Contenus

- Étude de marché : demande, offre, environnement.
- Segmentation, ciblage, positionnement (SCP).
- Mix marketing 4P/7P appliqué aux produits techniques.

- Plan de communication et canaux (terrain, digital, foires).
- Budget marketing et retour sur investissement.
- Indicateurs : notoriété, leads, coût par lead, conversion.

Critères de réussite (KPI)

- Un positionnement rédigé en une phrase testée.
- Un plan marketing budgété avec 3 indicateurs de résultat.

Module 4 - Analyse de coûts : structure de coûts, marge et prix de vente

2 jours

Compétences visées : Comptabilité analytique appliquée, calcul de marge, fixation de prix.

Objectifs

- Distinguer charges fixes, variables, directes et indirectes.
- Calculer un coût de revient et un prix de vente cohérent.
- Utiliser le seuil de rentabilité pour décider.

Contenus

- Typologie des charges et affectation.
- Coût d'achat, coût de production, coût de revient.
- Marge sur coût variable et taux de marge.
- Seuil de rentabilité et point mort.
- Effet volume, effet prix, effet mix.
- Pièges : oubli des charges indirectes et du coût du crédit client.

Critères de réussite (KPI)

- Un coût de revient calculé sur un produit réel.
- Un seuil de rentabilité déterminé et interprété.

Module 5 - Étude de rentabilité d'un projet : investissement, cash-flows et décision

3 jours

Compétences visées : Modélisation financière, évaluation d'investissement, analyse de risque.

Objectifs

- Construire un business plan chiffré et réaliste.
- Calculer VAN, TRI et délai de récupération.
- Analyser la sensibilité et les risques du projet.

Contenus

- Hypothèses techniques et commerciales d'un projet.
- Plan d'investissement et besoin en fonds de roulement.
- Compte de résultat prévisionnel et plan de trésorerie.
- Critères de décision : VAN, TRI, délai de récupération.
- Analyse de sensibilité (prix, volume, coût des intrants).
- Financement : fonds propres, dette, subvention.

Critères de réussite (KPI)

- Un business plan sur 3 ans avec plan de trésorerie.
- VAN, TRI et délai de récupération calculés et commentés.

Module 6 - Veille concurrentielle : observer, analyser et réagir

2 jours

Compétences visées : Veille structurée, analyse concurrentielle, argumentaire de riposte.

Objectifs

- Organiser une veille concurrentielle systématique et éthique.
- Analyser les offres concurrentes et construire une riposte.
- Alimenter la décision commerciale par des faits.

Contenus

- Sources de veille : terrain, clients, foires, digital, distributeurs.
- Grille de comparaison offre / prix / service / preuve.
- Cartographie concurrentielle et forces de Porter.

- Riposte commerciale et défense de la marge.
- Éthique et légalité de la collecte d'informations.
- Diffusion : fiche de veille et rituel mensuel d'équipe.

Critères de réussite (KPI)

- Une fiche de veille par concurrent principal, mise à jour mensuellement.
- Un argumentaire de riposte validé par gamme.

Pôle Innovation

Le Pôle Innovation outille les technico-commerciaux et les exploitants sur les technologies qui transforment déjà les filières : drones d'observation et de traitement, capteurs et intelligence artificielle appliqués à l'élevage et à l'agriculture, et pilotage de la relation client par le CRM. Chaque module se conclut par un quiz corrigé de 10 questions et le pôle par un examen certifiant.

Module 1 - Utilisation des drones en élevage : surveillance, comptage et sécurité

2 jours

Compétences visées : Pilotage encadré, lecture d'imagerie, sécurité et conformité.

Objectifs

- Identifier les usages pertinents du drone en élevage.
- Préparer et exécuter un vol d'observation en sécurité et en conformité.
- Exploiter les images pour décider (troupeau, pâtures, infrastructures).

Contenus

- Types de drones et capteurs (RGB, thermique).
- Cas d'usage : comptage, recherche d'animaux, surveillance des parcs.
- Contrôle des clôtures, points d'eau et bâtiments.
- Cadre réglementaire, autorisations et respect du voisinage.
- Plan de vol, météo, batteries et check-list de sécurité.
- Traitement des images et suivi dans le temps.

Critères de réussite (KPI)

- Une mission de comptage réalisée avec écart < 5 %.
- Une check-list de vol complétée à 100 % avant décollage.

Module 2 - Utilisation des drones en agriculture : cartographie, diagnostic et pulvérisation

3 jours

Compétences visées : Télédétection appliquée, agriculture de précision, sécurité phytosanitaire.

Objectifs

- Réaliser une cartographie de parcelle exploitable.
- Interpréter un indice de végétation pour un diagnostic agronomique.
- Encadrer une pulvérisation par drone en sécurité.

Contenus

- Cartographie, orthophotos et mesure de surfaces.
- Indices de végétation (NDVI) et zones de stress.
- Modulation intra-parcellaire des intrants.
- Drones de pulvérisation : réglages, dérive, EPI.
- Comptage de plants et estimation de peuplement.
- Réglementation, traçabilité et registre d'intervention.

Critères de réussite (KPI)

- Une carte NDVI produite et interprétée sur une parcelle réelle.
- Une fiche d'intervention de pulvérisation complète et traçable.

Module 3 - Outils d'intelligence artificielle en élevage : capteurs, alertes et décision

3 jours

Compétences visées : Culture data, exploitation de capteurs, décision assistée, évaluation du ROI.

Objectifs

- Comprendre le fonctionnement des solutions d'IA en élevage.
- Exploiter capteurs et alertes pour anticiper les problèmes sanitaires.
- Évaluer la rentabilité d'un investissement technologique.

Contenus

- Données d'élevage : pesées, consommation, ambiance, activité.
- Capteurs connectés et objets IoT (colliers, sondes, caméras).
- Détection précoce de maladies et de chaleurs.
- Aide à la formulation et à la conduite alimentaire.

- Limites : qualité des données, biais, dépendance technologique.
- Retour sur investissement et conditions de réussite.

Critères de réussite (KPI)

- Un tableau de bord d'élevage alimenté par au moins 3 sources de données.
- Une alerte sanitaire traitée en moins de 24 heures.

Module 4 - Utilisation de l'IA en agriculture : prédiction, diagnostic et pilotage

3 jours

Compétences visées : Agriculture numérique, diagnostic assisté, pilotage hydrique et fertilisation.

Objectifs

- Utiliser des outils d'IA pour le diagnostic et la prévision agricole.
- Piloter l'irrigation et la fertilisation à partir des données.
- Apprécier la fiabilité et les limites des recommandations produites.

Contenus

- Reconnaissance d'images : maladies, ravageurs, adventices.
- Prévisions météo et modèles de risque (mildiou, chenilles).
- Pilotage de l'irrigation par sondes et bilans hydriques.
- Prévision de rendement et planification de récolte.
- Assistants conversationnels et conseil agronomique.
- Souveraineté et propriété des données de l'exploitation.

Critères de réussite (KPI)

- Un diagnostic par image confirmé au champ dans 8 cas sur 10.
- Un tour d'eau piloté par données avec économie mesurée.

Module 5 - CRM dans la gestion commerciale : données clients, pipeline et fidélisation

2 jours

Compétences visées : Gestion de la relation client, pilotage du pipeline, exploitation des données commerciales.

Objectifs

- Structurer la donnée client dans un CRM.
- Piloter un pipeline de ventes et des relances automatisées.
- Mesurer la performance commerciale et la fidélisation.

Contenus

- Fiche client : qualification, historique, potentiel.
- Pipeline, étapes d'opportunité et prévision de ventes.
- Suivi des activités, relances et tâches automatisées.
- Segmentation, campagnes et réactivation des clients dormants.
- Tableaux de bord CRM et indicateurs clés.
- Adoption par l'équipe, hygiène de données et confidentialité.

Critères de réussite (KPI)

- 100 % des opportunités actives renseignées dans le CRM.
- Un taux de relance dans les délais supérieur à 90 %.