

# ARCHIPELAGO

une initiative africaine et européenne pour la formation professionnelle











# Appel à candidature N°002142121 CMPJ\_I/GDT/AGRO-PME du 16 Décembre 2021 pour la formation de vingt (20)

# CONSEILLER-MENTORS-JUNIORS AGRIBUSINESS (CM-Ab)

#### l. CONTEXTE ET JUSTIFICATION

La mise en place d'un dispositif d'insertion socioprofessionnelle des jeunes par les métiers ruraux non agricoles à travers le renforcement de l'offre de formation professionnelle et entrepreneuriale dans le Département du Moungo est un projet d'une durée de deux (02) ans, mis en œuvre dans le cadre du programme ARCHIPELAGO, financé par l'Union Européenne.

A cet effet, l'un des principaux volets du dispositif opérationnel porte sur la formation de Conseillers-Mentors-Juniors Agribusiness. Cette formation qui se déroulera par alternance (cours théoriques et stages pratiques) aura une durée de 12 mois et sera assurée par des conseillers d'entreprises professionnels. Les stagiaires retenus seront formés et coachés tout le long de leur parcours et la réussite aux différentes étapes sera validée par l'acquisition successive de quatre certificats de formation. Cette approche duale de formation vise à faciliter leur insertion dans le métier de conseil aux petites entreprises et de l'insertion des jeunes dans les filières de l'agribusiness.

#### 11. OBJET DE L'APPEL A CANDIDATURE

Le présent Appel à Candidature a pour objet la sélection de Vingt (20) jeunes diplômés, issus des institutions universitaires et d'autres structures d'encadrement relevant des ministères sectoriels en vue de leur formation et de leur intégration au titre de «Conseiller-Mentor-Juniors Agribusiness » dans le dispositif d'insertion socioprofessionnelle des jeunes par les métiers ruraux non agricoles à travers le renforcement de l'offre de formation professionnelle et entrepreneuriale dans les départements du Moungo et du Koupe Manengouba. Le parcours sera sanctionné par une attestation de formation délivrée sur évaluation, avec une option de recrutement des meilleurs lauréats pour les intégrer dans le dispositif CIMAR-Technopole.

### III. SOURCES DE FINANCEMENT

ARCHIPELAGO (Subvention) et cofinancement AGRO-PME Fondation, SIAD (France), COFIDES Nord-Sud (France)

### IV. COMPETENCES A ACQUERIR

La formation de Conseiller-Mentor-Junior Agribusiness (CM-Ab) permet d'acquérir les compétences suivantes :

- Sensibilisation des jeunes à l'entrepreneurship et détection des talents pour réussir un projet d'insertion ;
- Elaboration des business plans pour les start-ups et les petites entreprises;
- Appui à la conception et mise en œuvre des projets pour les start-ups et les petites entreprises;
- Coaching des start-ups et des PME;
- Animation économique d'un cluster
- Gestion d'un incubateur d'entreprise ou d'un service d'appui aux entreprises (SAE).

### V. PRESENTATION DU PARCOURS DE FORMATION

| MODULES ET UNITES DE FORMATION   | Nombre<br>de jours | Nombre<br>d'heure |  |
|--|--------------------|-------------------|--|
| Signature de la charte   |                    |                   |  |
| Signature de la Charte par les Bénéficiaires   |                    |                   |  |
| (Formation phase 1 : Certificat N°1 - Ambassadeur Ju                                 | nior)              |                   |  |
| Unité 1 : Présentation du projet   |                    |                   |  |
| Unité 2 : Méthodes de sensibilisation  |                    |                   |  |
| Unité 3 : Evaluation de Potentiel EPE/SIGES  |                    |                   |  |
| Unité 4 : Ecosystème entrepreneurial (cartographie des acteurs et métiers porteurs). | 5                  | 30                |  |
| Stage 1:   |                    |                   |  |
| I. Sensibilisation   |                    |                   |  |
| Startup Weekend (Casting des Porteurs de Projets)                                    |                    |                   |  |
| Module II : Réarmement civique et moral  |                    |                   |  |
| Unité 1 : Réarmement Civique et morale   |                    |                   |  |
| Unité 2 : Activité Optionnelle   | 1                  | 6                 |  |
| Unité 3 : Travaux d'intérêt général  |                    |                   |  |
| Formation sur le processus de mise en place d'une entreprise                         |                    |                   |  |

| (Formation phase 2 : Certificat N° 2 - Ambassadeur Al   | pha)  |    |
|---|-------|----|
| Module III : Création d'une idée, une entreprise  Unité 1 : L'entrepreneurship, l'entrepreneur, l'entreprise et ses partenaires   |       |    |
| Unité 2 : la psychologie de l'entrepreneur et son évaluation  | 3     | 18 |
| <b>Unité 3 :</b> Trouver des idées d'entreprise, analyser et sélectionner les meilleures idées.   |       |    |
| Unité 4 : les causes d'échec des PME en Afrique.  |       |    |
| Module IV : Formation sur le processus de création d'une entreprise   |       |    |
| Unité 1 : Développez votre projet d'entreprise - Plan d'affaires  |       |    |
| Unité 2 : Evaluez votre marché – Plan Marketing   |       |    |
| Unité 3 : Organisez votre entreprise- Etude technique   |       |    |
| <b>Unité 4</b> : Evaluez vos charges – Etude Financière   | 5     | 30 |
| <b>Unité 5</b> : les sources de financement et les critères d'appréciation des banquiers  |       |    |
| Unité 6 : Statut légal de votre entreprise  |       |    |
| Unité 7 : Comment créer votre entreprise : Evaluez votre information et établissez un plan d'action. Unité 8: Etude de cas et utilisation d'un logiciel pour le montage de projet |       |    |
| Stage 2 : Mentor Junior-Start-Up  |       |    |
| Formation au Métier de conseiller   |       |    |
| (Formation phase 3 : Certificat N°3 – Top Influence   | ceur) |    |
| Module V : Ingénierie du conseil aux PMEA et Organisation de Producteurs (OP) (Partie I)  |       |    |
| Unité 1 : S'inspirer des causes d'echec des PME pour bâtir une stratégie d'entreprise   |       |    |
| Unité 2 : Les exigences du métier de conseils aux créateurs d'entreprises et aux TPE / PME  | 3     | 18 |
| Unité 3 : Evaluation des structures d'appui aux entreprises et qualification des services (Auto-évaluation)   |       |    |
| Unité 4 : Ecosystème de développement des PMEA  |       |    |
| Unité 5 : Chaînes de valeur agricoles et cluster  |       |    |
| Module VI : Le diagnostic Flash ou diagnostic express   | 5     | 30 |

| Unité 3 : Réalisation d'une mission de diagnostic  Unité 4 : Les outils de diagnostic  Unité 5 : Prescription du diagnostic  Unité 5 : Prescription du diagnostic  Unité 7 : Evaluation d'une mission de diagnostic  Unité 8 : Vendre une mission de diagnostic:  Unité 8 : Vendre une mission de diagnostic : conseils pratiques  Descente diagnostique flash  Module VII : Montage de business plan et intermédiation financière  Unité 1 : Comprendre la notion de business plan  Unité 2 : Comprendre la mécanique de l'entreprise pour définir les paramètres de pilotage  Unité 3 : La démarche pour réaliser l'étude de marché d'un produit  Unité 4 : La démarche pour réaliser l'étude technique  Unité 5 : L'ingénierie d'un business plan  Unité 5 : L'ingénierie d'un business plan  Unité 7 : Comment rédiger un bon business plan  Unité 9 : L'accompagnement dans la mise en œuvre d'un business Plan  Stage 3 : Accompagnement au démarrage  Formation/boîte à outils du conseiller en création d'entreprise  (Formation phase 4 : Certificat N°4 – Mentor Junior)  Module VIII : Ingénierie du conseil aux PMEA et Organisation de Producteurs (OP) (Partie II)  Unité 6 : La gestion de chantier et présentation des rapports techniques  Unité 9 : Gestion du temps du conseiller d'entreprise  Unité 9 : Gestion du temps du conseiller d'entreprise  Unité 10 : Boîte à outils du conseiller  Module IX : Savoir Gérer son Entreprise | Unité 1 : Qu'est-ce qu'un diagnostic et quand intervient-il dans une entreprise ?         |       |    |
|--|---|-------|----|
| Unité 4 : Les outils de diagnostic  Unité 5 : Prescription du diagnostic  Unité 6 : Rapport de diagnostic  Unité 7 : Evaluation d'une mission de diagnostic  Unité 8 : Vendre une mission de diagnostic : conseils pratiques  Descente diagnostique flash  Module VII : Montage de business plan et intermédiation financière  Unité 1 : Comprendre la notion de business plan  Unité 2 : Comprendre la mécanique de l'entreprise pour définir les paramètres de pilotage  Unité 3 : La démarche pour réaliser l'étude de marché d'un produit  Unité 4 : La démarche pour réaliser l'étude technique  Unité 5 : L'ingénierie d'un business plan  Unité 6 : Analyse du risque sur le financement et intermédiation financière  Unité 7 : Comment rédiger un bon business plan  Unité 8 : Recherche des partenaires et des financements  Unité 9 : L'accompagnement dans la mise en œuvre d'un business Plan  Stage 3 : Accompagnement au démarrage  Formation/boîte à outils du conseiller en création d'entreprise  (Formation phase 4 : Certificat N'4 - Mentor Junior)  Module VIII : Ingénierie du conseil aux PMEA et Organisation de Producteurs (OP) (Partie II)  Unité 6 : La gestion de chantier et présentation des rapports techniques  Unité 5 : Suivi-accompagnement - coaching  Unité 8 : Suivi-accompagnement - coaching  Unité 9 : Cestion du temps du conseiller d'entreprise  Unité 1 : l'entreprise et la famille  5 30                  | Unité 2 : Méthodologie de diagnostic  |       |    |
| Unité 5 : Prescription du diagnostic  Unité 6 : Rapport de diagnostic  Unité 7 : Evaluation d'une mission de diagnostic  Unité 8 : Vendre une mission de diagnostic : conseils pratiques  Descente diagnostique flash  Module VII : Montage de business plan et intermédiation financière  Unité 1 : Comprendre la notion de business plan  Unité 2 : Comprendre la mécanique de l'entreprise pour définir les paramètres de pilotage  Unité 3 : La démarche pour réaliser l'étude de marché d'un produit  Unité 4 : La démarche pour réaliser l'étude technique  Unité 5 : L'ingénierie d'un business plan  Unité 6 : Analyse du risque sur le financement et intermédiation financière  Unité 7 : Comment rédiger un bon business plan  Unité 8 : Recherche des partenaires et des financements  Unité 9 : L'accompagnement dans la mise en œuvre d'un business Plan  Stage 3 : Accompagnement au démarrage  Formation/boîte à outils du conseiller en création d'entreprise  (Formation phase 4 : Certificat N°4 – Mentor Junior)  Module VIII : Ingénierie du conseil aux PMEA et Organisation de Producteurs (OP) (Partie II)  Unité 6 : La gestion de chantier et présentation des rapports techniques  Unité 7 : Processus de formation, approche méthodologique  Unité 8 : Suivi-accompagnement – coaching  Unité 9 : Gestion du temps du conseiller d'entreprise  Unité 1 : l'entreprise et la famille  5 30                                      | Unité 3 : Réalisation d'une mission de diagnostic   |       |    |
| Unité 5 : Rapport de diagnostic  Unité 7 : Evaluation d'une mission de diagnostic : conseils pratiques  Descente diagnostique flash  Module VII : Montage de business plan et intermédiation financière  Unité 1 : Comprendre la notion de business plan  Unité 2 : Comprendre la mécanique de l'entreprise pour définir les paramètres de pilotage  Unité 3 : La démarche pour réaliser l'étude de marché d'un produit  Unité 4 : La démarche pour réaliser l'étude technique  Unité 5 : L'ingénierie d'un business plan  Unité 6 : Analyse du risque sur le financement et intermédiation financière  Unité 7 : Comment rédiger un bon business plan  Unité 8 : Recherche des partenaires et des financements  Unité 9 : L'accompagnement dans la mise en œuvre d'un business Plan  Stage 3 : Accompagnement au démarrage  Formation/boîte à outils du conseiller en création d'entreprise  (Formation phase 4 : Certificat N°4 – Mentor Junior)  Module VIII : Ingénierie du conseil aux PMEA et Organisation de Producteurs (OP) (Partie II)  Unité 6 : La gestion de chantier et présentation des rapports techniques  Unité 7 : Processus de formation, approche méthodologique  Unité 9 : Gestion du temps du conseiller d'entreprise  Unité 1 : l'entreprise et la famille  5 30   | Unité 4 : Les outils de diagnostic  |       |    |
| Unité 7 : Evaluation d'une mission de diagnostic  Unité 8 : Vendre une mission de diagnostic : conseils pratiques  Descente diagnostique flash  Module VII : Montage de business plan et intermédiation financière  Unité 1 : Comprendre la notion de business plan  Unité 2 : Comprendre la mécanique de l'entreprise pour définir les paramètres de pilotage  Unité 3 : La démarche pour réaliser l'étude de marché d'un produit  Unité 4 : La démarche pour réaliser l'étude technique  Unité 5 : L'ingénierie d'un business plan  Unité 6 : Analyse du risque sur le financement et intermédiation financière  Unité 7 : Comment rédiger un bon business plan  Unité 9 : L'accompagnement dans la mise en œuvre d'un business Plan  Stage 3 : Accompagnement au démarrage  Formation/boîte à outils du conseiller en création d'entreprise (Formation phase 4 : Certificat N°4 – Mentor Junior)  Module VIII : Ingénierle du conseil aux PMEA et Organisation de Producteurs (OP) (Partie II)  Unité 6 : La gestion de chantier et présentation des rapports techniques  Unité 7 : Processus de formation, approche méthodologique  Unité 9 : Gestion du temps du conseiller d'entreprise  Unité 10 : Boîte à outils du conseiller  Module IX : Savoir Gérer son Entreprise  unité 1 : l'entreprise et la famille  5 30  | Unité 5 : Prescription du diagnostic  |       |    |
| Descente diagnostique flash  Module VII: Montage de business plan et intermédiation financière  Unité 1: Comprendre la notion de business plan  Unité 2: Comprendre la mécanique de l'entreprise pour définir les paramètres de pilotage  Unité 3: La démarche pour réaliser l'étude de marché d'un produit  Unité 4: La démarche pour réaliser l'étude technique  5 30  Unité 5: L'ingénierie d'un business plan  Unité 6: Analyse du risque sur le financement et intermédiation financière  Unité 7: Comment rédiger un bon business plan  Unité 8: Recherche des partenaires et des financements  Unité 9: L'accompagnement dans la mise en œuvre d'un business Plan  Stage 3: Accompagnement au démarrage  Formation/boîte à outils du conseiller en création d'entreprise  (Formation phase 4: Certificat N°4 – Mentor Junior)  Module VIII: Ingénierie du conseil aux PMEA et Organisation de Producteurs (OP) (Partie II)  Unité 6: La gestion de chantier et présentation des rapports techniques  Unité 7: Processus de formation, approche méthodologique  Unité 8: Suivi-accompagnement – coaching  Unité 9: Gestion du temps du conseiller d'entreprise  Unité 10: Boîte à outils du conseiller  Module IX: Savoir Gérer son Entreprise  unité 1: l'entreprise et la famille  5 30  | Unité 6 : Rapport de diagnostic   |       |    |
| Descente diagnostique flash  Module VII: Montage de business plan et intermédiation financière  Unité 1: Comprendre la notion de business plan  Unité 2: Comprendre la mécanique de l'entreprise pour définir les paramètres de pilotage  Unité 3: La démarche pour réaliser l'étude de marché d'un produit  Unité 4: La démarche pour réaliser l'étude technique  5 30  Unité 5: L'ingénierie d'un business plan  Unité 6: Analyse du risque sur le financement et intermédiation financière  Unité 7: Comment rédiger un bon business plan  Unité 8: Recherche des partenaires et des financements  Unité 9: L'accompagnement dans la mise en œuvre d'un business Plan  Stage 3: Accompagnement au démarrage  Formation/boîte à outils du conseiller en création d'entreprise  (Formation phase 4: Certificat N°4 – Mentor Junior)  Module VIII: Ingénierie du conseil aux PMEA et Organisation de Producteurs (OP) (Partie II)  Unité 6: La gestion de chantier et présentation des rapports techniques  Unité 7: Processus de formation, approche méthodologique  Unité 8: Suivi-accompagnement – coaching  Unité 9: Gestion du temps du conseiller d'entreprise  Unité 10: Boîte à outils du conseiller  Module IX: Savoir Gérer son Entreprise  unité 1: l'entreprise et la famille  5 30  | Unité 7 : Evaluation d'une mission de diagnostic  |       |    |
| Module VII : Montage de business plan et intermédiation financière  Unité 1 : Comprendre la notion de business plan  Unité 2 : Comprendre la mécanique de l'entreprise pour définir les paramètres de pilotage  Unité 3 : La démarche pour réaliser l'étude de marché d'un produit  Unité 4 : La démarche pour réaliser l'étude technique  Unité 5 : L'ingénierie d'un business plan  Unité 6 : Analyse du risque sur le financement et intermédiation financière  Unité 7 : Comment rédiger un bon business plan  Unité 8 : Recherche des partenaires et des financements  Unité 9 : L'accompagnement dans la mise en œuvre d'un business Plan  Stage 3 : Accompagnement au démarrage  Formation/boîte à outils du conseiller en création d'entreprise (Formation phase 4 : Certificat N°4 – Mentor Junior)  Module VIII : Ingénierie du conseil aux PMEA et Organisation de Producteurs (OP) (Partie II)  Unité 6 : La gestion de chantier et présentation des rapports techniques  Unité 7 : Processus de formation, approche méthodologique  Unité 9 : Gestion du temps du conseiller d'entreprise  Unité 9 : Gestion du temps du conseiller d'entreprise  Unité 10 : Boîte à outils du conseiller  Module IX : Savoir Gérer son Entreprise  unité 1 : l'entreprise et la famille  5 30  | Unité 8 : Vendre une mission de diagnostic : conseils pratiques                           |       |    |
| Unité 1 : Comprendre la notion de business plan  Unité 2 : Comprendre la mécanique de l'entreprise pour définir les paramètres de pilotage  Unité 3 : La démarche pour réaliser l'étude de marché d'un produit  Unité 4 : La démarche pour réaliser l'étude technique  Unité 5 : L'ingénierie d'un business plan  Unité 6 : Analyse du risque sur le financement et intermédiation financière  Unité 7 : Comment rédiger un bon business plan  Unité 8 : Recherche des partenaires et des financements  Unité 9 : L'accompagnement dans la mise en œuvre d'un business Plan  Stage 3 : Accompagnement au démarrage  Formation/boîte à outils du conseiller en création d'entreprise (Formation phase 4 : Certificat N°4 – Mentor Junior)  Module VIII : Ingénierie du conseil aux PMEA et Organisation de Producteurs (OP) (Partie II)  Unité 6 : La gestion de chantier et présentation des rapports techniques  Unité 7 : Processus de formation, approche méthodologique  Unité 9 : Gestion du temps du conseiller d'entreprise  Unité 10 : Boîte à outils du conseiller  Module IX : Savoir Gérer son Entreprise  unité 1 : l'entreprise et la famille  5 30   | Descente diagnostique flash   |       |    |
| Unité 2 : Comprendre la mécanique de l'entreprise pour définir les paramètres de pilotage  Unité 3 : La démarche pour réaliser l'étude de marché d'un produit  Unité 4 : La démarche pour réaliser l'étude technique  Unité 5 : L'ingénierie d'un business plan  Unité 6 : Analyse du risque sur le financement et intermédiation financière  Unité 7 : Comment rédiger un bon business plan  Unité 8 : Recherche des partenaires et des financements  Unité 9 : L'accompagnement dans la mise en œuvre d'un business Plan  Stage 3 : Accompagnement au démarrage  Formation/boîte à outils du conseiller en création d'entreprise  (Formation phase 4 : Certificat N°4 – Mentor Junior)  Module VIII : Ingénierie du conseil aux PMEA et Organisation de Producteurs (OP) (Partie II)  Unité 6 : La gestion de chantier et présentation des rapports techniques  Unité 7 : Processus de formation, approche méthodologique  Unité 9 : Gestion du temps du conseiller d'entreprise  Unité 10 : Boîte à outils du conseiller  Module IX : Savoir Gérer son Entreprise  unité 1 : l'entreprise et la famille  5 30   | Module VII : Montage de business plan et intermédiation financière                        |       |    |
| Unité 3: La démarche pour réaliser l'étude de marché d'un produit Unité 4: La démarche pour réaliser l'étude technique  Unité 5: L'ingénierie d'un business plan Unité 6: Analyse du risque sur le financement et intermédiation financière Unité 7: Comment rédiger un bon business plan Unité 8: Recherche des partenaires et des financements Unité 9: L'accompagnement dans la mise en œuvre d'un business Plan Stage 3: Accompagnement au démarrage  Formation/boîte à outils du conseiller en création d'entreprise (Formation phase 4: Certificat N°4 – Mentor Junior)  Module VIII: Ingénierie du conseil aux PMEA et Organisation de Producteurs (OP) (Partie II) Unité 6: La gestion de chantier et présentation des rapports techniques Unité 7: Processus de formation, approche méthodologique Unité 9: Gestion du temps du conseiller d'entreprise Unité 10: Boîte à outils du conseiller  Module IX: Savoir Gérer son Entreprise unité 1: l'entreprise et la famille  5 30  | Unité 1 : Comprendre la notion de business plan   |       |    |
| Unité 4: La démarche pour réaliser l'étude technique  Unité 5: L'ingénierie d'un business plan  Unité 6: Analyse du risque sur le financement et intermédiation financière  Unité 7: Comment rédiger un bon business plan  Unité 8: Recherche des partenaires et des financements  Unité 9: L'accompagnement dans la mise en œuvre d'un business Plan  Stage 3: Accompagnement au démarrage  Formation/boîte à outils du conseiller en création d'entreprise  (Formation phase 4: Certificat N°4 – Mentor Junior)  Module VIII: Ingénierie du conseil aux PMEA et Organisation de Producteurs (OP) (Partie II)  Unité 6: La gestion de chantier et présentation des rapports techniques  Unité 7: Processus de formation, approche méthodologique  3 18  Unité 8: Suivi-accompagnement – coaching  Unité 9: Gestion du temps du conseiller d'entreprise  Unité 10: Boîte à outils du conseiller  Module IX: Savoir Gérer son Entreprise  unité 1: l'entreprise et la famille  5 30   | Unité 2 : Comprendre la mécanique de l'entreprise pour définir les paramètres de pilotage |       |    |
| Unité 5: L'ingénierie d'un business plan  Unité 6: Analyse du risque sur le financement et intermédiation financière  Unité 7: Comment rédiger un bon business plan  Unité 8: Recherche des partenaires et des financements  Unité 9: L'accompagnement dans la mise en œuvre d'un business Plan  Stage 3: Accompagnement au démarrage  Formation/boîte à outils du conseiller en création d'entreprise (Formation phase 4: Certificat N°4 – Mentor Junior)  Module VIII: Ingénierie du conseil aux PMEA et Organisation de Producteurs (OP) (Partie II)  Unité 6: La gestion de chantier et présentation des rapports techniques  Unité 7: Processus de formation, approche méthodologique  3 18  Unité 9: Gestion du temps du conseiller d'entreprise  Unité 10: Boîte à outils du conseiller  Module IX: Savoir Gérer son Entreprise  unité 1: l'entreprise et la famille  5 30  | Unité 3 : La démarche pour réaliser l'étude de marché d'un produit                        | ]     |    |
| Unité 6 : Analyse du risque sur le financement et intermédiation financière  Unité 7 : Comment rédiger un bon business plan  Unité 8 : Recherche des partenaires et des financements  Unité 9 : L'accompagnement dans la mise en œuvre d'un business Plan  Stage 3 : Accompagnement au démarrage  Formation/boîte à outils du conseiller en création d'entreprise  (Formation phase 4 : Certificat N°4 – Mentor Junior)  Module VIII : Ingénierie du conseil aux PMEA et Organisation de Producteurs (OP) (Partie II)  Unité 6 : La gestion de chantier et présentation des rapports techniques  Unité 7 : Processus de formation, approche méthodologique  3 18  Unité 8 : Suivi-accompagnement – coaching  Unité 9 : Gestion du temps du conseiller d'entreprise  Unité 10 : Boîte à outils du conseiller  Module IX : Savoir Gérer son Entreprise  unité 1 : I'entreprise et la famille  5 30   | Unité 4 : La démarche pour réaliser l'étude technique                                     | 5     | 30 |
| financière Unité 7 : Comment rédiger un bon business plan Unité 8 : Recherche des partenaires et des financements Unité 9 : L'accompagnement dans la mise en œuvre d'un business Plan Stage 3 : Accompagnement au démarrage Formation/boîte à outils du conseiller en création d'entreprise (Formation phase 4 : Certificat N°4 – Mentor Junior) Module VIII : Ingénierie du conseil aux PMEA et Organisation de Producteurs (OP) (Partie II) Unité 6 : La gestion de chantier et présentation des rapports techniques Unité 7 : Processus de formation, approche méthodologique 3 18 Unité 8 : Suivi-accompagnement – coaching Unité 9 : Gestion du temps du conseiller d'entreprise Unité 10 : Boîte à outils du conseiller Module IX : Savoir Gérer son Entreprise unité 1 : I'entreprise et la famille 5 30  | , ,   |       |    |
| Unité 8 : Recherche des partenaires et des financements Unité 9 : L'accompagnement dans la mise en œuvre d'un business Plan  Stage 3 : Accompagnement au démarrage  Formation/boîte à outils du conseiller en création d'entreprise (Formation phase 4 : Certificat N°4 – Mentor Junior)  Module VIII : Ingénierie du conseil aux PMEA et Organisation de Producteurs (OP) (Partie II)  Unité 6 : La gestion de chantier et présentation des rapports techniques Unité 7 : Processus de formation, approche méthodologique  3  Unité 8 : Suivi-accompagnement – coaching Unité 9 : Gestion du temps du conseiller d'entreprise Unité 10 : Boîte à outils du conseiller  Module IX : Savoir Gérer son Entreprise unité 1 : l'entreprise et la famille  5  30  | <b>Unité 6 :</b> Analyse du risque sur le financement et intermédiation financière        |       |    |
| Unité 9 : L'accompagnement dans la mise en œuvre d'un business Plan  Stage 3 : Accompagnement au démarrage  Formation/boîte à outils du conseiller en création d'entreprise  | Unité 7 : Comment rédiger un bon business plan  |       |    |
| Stage 3 : Accompagnement au démarrage  Formation/boîte à outils du conseiller en création d'entreprise (Formation phase 4 : Certificat N°4 – Mentor Junior)  Module VIII : Ingénierie du conseil aux PMEA et Organisation de Producteurs (OP) (Partie II)  Unité 6 : La gestion de chantier et présentation des rapports techniques  Unité 7 : Processus de formation, approche méthodologique  Unité 8 : Suivi-accompagnement – coaching  Unité 9 : Gestion du temps du conseiller d'entreprise  Unité 10 : Boîte à outils du conseiller  Module IX : Savoir Gérer son Entreprise  unité 1 : l'entreprise et la famille  5 30   | Unité 8 : Recherche des partenaires et des financements                                   |       |    |
| Formation/boîte à outils du conseiller en création d'entreprise (Formation phase 4 : Certificat N°4 – Mentor Junior)  Module VIII : Ingénierie du conseil aux PMEA et Organisation de Producteurs (OP) (Partie II)  Unité 6 : La gestion de chantier et présentation des rapports techniques Unité 7 : Processus de formation, approche méthodologique  Unité 8 : Suivi-accompagnement – coaching Unité 9 : Gestion du temps du conseiller d'entreprise  Unité 10 : Boîte à outils du conseiller  Module IX : Savoir Gérer son Entreprise  unité 1 : l'entreprise et la famille  5 30  | Unité 9: L'accompagnement dans la mise en œuvre d'un business Plan                        |       |    |
| (Formation phase 4 : Certificat N°4 – Mentor Junior)  Module VIII : Ingénierie du conseil aux PMEA et Organisation de Producteurs (OP) (Partie II)  Unité 6 : La gestion de chantier et présentation des rapports techniques  Unité 7 : Processus de formation, approche méthodologique  Unité 8 : Suivi-accompagnement – coaching  Unité 9 : Gestion du temps du conseiller d'entreprise  Unité 10 : Boîte à outils du conseiller  Module IX : Savoir Gérer son Entreprise  unité 1 : l'entreprise et la famille  5 30  |   |       |    |
| Module VIII: Ingénierie du conseil aux PMEA et Organisation de Producteurs (OP) (Partie II)  Unité 6: La gestion de chantier et présentation des rapports techniques  Unité 7: Processus de formation, approche méthodologique  Unité 8: Suivi-accompagnement – coaching  Unité 9: Gestion du temps du conseiller d'entreprise  Unité 10: Boîte à outils du conseiller  Module IX: Savoir Gérer son Entreprise  unité 1: l'entreprise et la famille  5 30  |   | -     |    |
| Producteurs (OP) (Partie II)  Unité 6: La gestion de chantier et présentation des rapports techniques  Unité 7: Processus de formation, approche méthodologique  Unité 8: Suivi-accompagnement – coaching  Unité 9: Gestion du temps du conseiller d'entreprise  Unité 10: Boîte à outils du conseiller  Module IX: Savoir Gérer son Entreprise  unité 1: l'entreprise et la famille  5 30   |   | )<br> |    |
| Unité 6 : La gestion de chantier et présentation des rapports techniques Unité 7 : Processus de formation, approche méthodologique  Unité 8 : Suivi-accompagnement – coaching Unité 9 : Gestion du temps du conseiller d'entreprise  Unité 10 : Boîte à outils du conseiller  Module IX : Savoir Gérer son Entreprise  unité 1 : l'entreprise et la famille  5 30  | · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·   |       |    |
| Unité 8 : Suivi-accompagnement – coaching Unité 9 : Gestion du temps du conseiller d'entreprise Unité 10 : Boîte à outils du conseiller  Module IX : Savoir Gérer son Entreprise unité 1 : l'entreprise et la famille  5 30  | Unité 6 : La gestion de chantier et présentation des rapports techniques                  |       |    |
| Unité 9 : Gestion du temps du conseiller d'entreprise Unité 10 : Boîte à outils du conseiller  Module IX : Savoir Gérer son Entreprise unité 1 : l'entreprise et la famille  5 30  | Unité 7 : Processus de formation, approche méthodologique                                 | 3     | 18 |
| Unité 10 : Boîte à outils du conseiller  Module IX : Savoir Gérer son Entreprise  unité 1 : l'entreprise et la famille  5 30   | Unité 8 : Suivi-accompagnement – coaching   |       |    |
| Module IX : Savoir Gérer son Entreprise  unité 1 : l'entreprise et la famille  5 30  | Unité 9 : Gestion du temps du conseiller d'entreprise                                     |       |    |
| unité 1 : l'entreprise et la famille 5 30  | Unité 10 : Boîte à outils du conseiller   |       |    |
|  | Module IX : Savoir Gérer son Entreprise   |       |    |
| unité 2 : le marketing   | unité 1 : l'entreprise et la famille  | 5     | 30 |
|  | unité 2 : le marketing  |       |    |

| unité 3 : l'approvisionnement                        |       |        |
|--|-------|--------|
| unité 4 : la gestion des stocks                      |       |        |
| unité 5: le calcul des couts                         |       |        |
| unité 6 : la comptabilité                            |       |        |
| unité 7 : la planification financière                |       |        |
| unité 8 : le personnel et la productivité            |       |        |
| unité 9 : le jeu d'entreprise                        |       |        |
| Nombre total de jour de formation (08 sessions)      | 35    | 210    |
| Accompagnement sur un an réparti en plusieurs phases | Jours | Heures |
| Test final : Attestation-Conseiller                  |       |        |

(\*) Les volumes horaires sont susceptibles de modification.

**NB**: Il est fourni aux stagiaires un kit pédagogique comprenant les supports de formation et les logiciels d'application.

### VI. KIT D'INSTALLATION ET FACILITES OFFERTES APRES LA FORMATION

- Incubation/hébergement dans les CMPJ de la zone;
- Eligibilité au prêt d'honneur;
- Accès au marché de l'accompagnement des stagiaires du dispositif d'insertion socioprofessionnelle des jeunes par les métiers ruraux non agricoles dans le Département du Moungo;
- Laptop
- Smartphone

### VII. PROFILS RECHERCHES DU MENTOR VOLONTAIRE

- Innovation, créativité et approche critique ;
- ❖ Excellente aptitude à communiquer à l'oral et à l'écrit;
- ❖ Aisance de travail en français comme en anglais.
- Expérience dans l'utilisation d'outils TIC et des logiciels bureautiques (MS Word, Excel, PowerPoint, etc.);
- Etre âgé de 35 ans au plus
- ❖ Bacc + 4 ou master dans un domaine de gestion, d'ingénierie ou Bacc +3 dans tout autre domaine avec une expérience de terrain en entrepreneuriat;
- Disposer d'un latop en bon état de marche et d'un smart phone pendant toute la durée de la formation;
- Être disposé à résider dans le Département du Moungo de préférence dans les communes suivantes : Njombé-Penja, Mbanga, Mombo et Loum.
- Être apte à la conduite d'une moto sera un atout

# VIII. COMPOSITION DU DOSSIER DE CANDIDATURE

1. Une lettre de motivation adressée au Directeur du CIMAR-Technopole. Préciser à l'objet « candidature pour la formation de conseiller-mentor-junior agri business»;

- 2. 01 Photocopie CNI;
- 3. Un CV à jour (02 pages maximum);
- 4. La photocopie du Diplôme universitaire le plus élevé ou du Certificat de Scolarité.

**NB**: Les candidatures féminines sont vivement encouragées.

### IX. DEPOT DE DOSSIERS DE CANDIDATURE

#### Délai de recevabilité des dossiers

- La date limite de recevabilité des dossiers est fixée au 12 janvier 2022 à 17 heures.
   Les dossiers de candidature complets seront déposés sous pli fermé, portant la mention « Appel à candidatures pour la FORMATION DES CONSEILLER-MENTORS-JUNIORS AGRIBUSINESS »
  - 1- Au siège social d'AGRO-PME Fondation à Yaoundé, sis à la nouvelle route chapelle Ngousso; **Pour des personnes habitants la ville de Yaoundé**
  - 2- Au siège social du CIMAR-TECNOPOLE, sis à l'Immeuble MC<sup>2</sup> de NJOMBE ; Par e-mail, à l'adresse ci-après : **cimar.technopole@agro-pme.net**

#### X. Conditions d'admission :

- o Etude de dossiers
- o Entretien devant un jury de professionnels

# XI. Comportement et attitude exigés :

- o Aptitude à travailler indépendamment et au sein d'une équipe;
- Volonté d'apprendre;
- o Disposition à l'apprentissage organisationnel et le partage des connaissances;
- o Sens de l'éthique, importance des valeurs et intégrité personnelle ;
- o Flexibilité et tolérance :
- o Disposition à se déplacer fréquemment.

# XII. Lieu de la formation : Njombé, Département du Moungo, Région du Littoral.

#### XIII. Coût de la formation :

#### Contribution des apprenants :

- o Frais d'inscription : Le versement d'une somme de 3 000 FCFA uniquement par les candidats retenus.
- o Frais de la formation : 25 000 FCFA

### Subvention/bourse d'étude

Le MINJEC à travers le programme CMPJ-Incubator / PROJEFOP et le programme
 ARCHIPELAGO apportent une subvention pour le financement de la formation.

# Compléments d'Information :

# CIMAR-TECHNOPOLE

Immeuble MC<sup>2</sup>, Njombé-Cameroun

Tel.: (237) 696 79 51 80 / 671 518 371/693 225 208

693 225 208

Site Web: http://www.agro-pme.net

E-Mail: cimar.technopole@agro-pme.net

