

Aperçu sur l'approche **Orientation Affaires des Organisations Professionnelles Agroalimentaire (OPA affaires)**

Qu'est-ce que c'est qu'OPA affaire ? C'est l'Orientation d'affaires des Organisations Professionnelles Agroalimentaire.

Historique / Genèse de l'approche : OPA affaire représente une approche de promotion des Chaînes de Valeur, à l'instar de Value Links, FBS, Agriculture contractuelle, qui vise le changement et l'amélioration des performances des organisations professionnelles.

Raison d'être de l'approche : la raison de l'approche OPA affaire est d'orienter les OP en affaires, de les capaciter à conduire les changements au sein de l'OPA et les pérenniser dans le but de satisfaire les besoins des membres et de s'autonomiser.

Méthodes / démarche de l'approche : la démarche pédagogique d'animation des sous modules est entre autres une formation des représentants des OPA accompagnés et un coaching des organes et des membres pour la facilitation sur les outils d'orientation d'affaires.

Evolution / Adaptation de l'approche : Des options à la carte (full et light) sont proposées après diagnostic de l'organisation .

Qu'est-ce que l'approche offre (Objectifs et contenu) : cette approche offre à l'OPA des outils d'auto-diagnostic, le modèle d'affaire, le plan d'autonomisation ou de capitalisation, le tableau de bord des performances, le plan d'affaire, le plan de formation, le plan de communication et le plan marketing. Des outils qui lui permettront de piloter elle-même le processus sous le coaching des experts/coachs.

En outre cette approche permet de faire émerger des formateurs/coachs au sein des pays ou organisations commanditaires.

Support/matériel de formation : comme support de formation, OPA dispose de 4 sous modules a savoir le développement des stratégies d'activités porteuse pour OPA, le renforcement des capacités des OPA à la gestion de leur affaires, développer les capacités de gestion de l'OPA en marketing et commercialisation des bien et services, intégrer les aspects de développements durables dans les activités des OPA.

Philosophie de l'approche (ce qui est nouveau / spécial / élément caractéristique ou particularité de l'approche ; durée, groupe cible, etc.) : le groupe cible de cette approche sont les dirigeants d'OPA pour l'amélioration de la gestion, le leadership, l'esprit entrepreneurial et leurs membres pour l'engagement et la participation au financement et à la gestion des activités, au respect des valeurs, principes et normes. La durée est fonction du diagnostic ; à titre indicatif elle peut varier entre 23 à 50 jours.

Coût et autres conditions de la formation : il faut s'accorder sur le contrat d'objectif au préalable

Quelques acquis : 06 OPA ont actualisé leurs visions et élaboré des modèles d'affaires ; redynamiser et/ou mettre en place des services d'affaires (p. ex. : la vente groupée, contractualisation, services avec les machines agricoles, champs semenciers, etc.

Comment procéder pour bénéficier de la formation ? Contacter ADER pour une qualité des prestations. Email : ader.burkina@gmail.com, Tel : +226 25508927.