



Prospection AgroConsultants

Réunion 1 (Zoom)

Objectif

Répartition du travail au sein de l'équipe PROSPECTION AC

Ordre du jour

1. Tour de table : présentation rapide de chacun
2. Répartition des thèmes de la lettre de mission
3. Prochaines étapes

Participants

Bernard CAROFF, Yousra CHAIBI, Sylvie CHAU, Madoussou DIOMANDE, David MERO



Répartition des thèmes de la lettre de mission

Thèmes	Notes	Personne en charge
1) Liste des compétences des AC	Lister les compétences des 40/45 AC de l'association pour préparer une offre complète Réception des données extraites du site internet <u>début mai</u> (par Michel L.) puis analyser les données en utilisant la liste des 8 compétences issues du nouveau site internet, et recenser les secteurs d'activités détaillés	Sylvie C. + Bernard, David
2) Questionnaire aux AC	<u>Suite à l'analyse des données</u> , réfléchir au questionnaire Objectifs du questionnaire : recueillir des avis et idées sur le projet, potentiels prospects, géographie, disponibilité, etc. Outil : Google Form pour faciliter le traitement des réponses	Tout le groupe
3) Liste des Prospects	Bernard a commencé une liste, à compléter (Cf slide 4) Liste la plus complète possible de prospects/clients en France, EUROPE, et INTERNATIONAL	Tout le groupe
4) Entraide entre AC + Formalisation contractuelle et rémunération. Coaching et vente de clientèle	Réfléchir sur l'offre de coaching et la vente de clientèle Coaching = entre AC expérimentés et nouveaux AC, sur différentes thématiques (RH, Opérations, etc.), gratuitement ou rémunéré	Madoussou, Bernard
5) Déterminer une stratégie de communication, avec site INTERNET, LINKEDIN, etc...	Rédaction de messages types à envoyer aux prospects (mail, LinkedIn, etc.)	Dans un second temps
6) Démarche commerciale active	Interne (suffisamment de ressources ?) Ou externe (plus rapide mais plus onéreux)	Dans un second temps



8 Domaines d'expertise

**Direction,
Politique,
Stratégie,
Organisation**

**IT,
Numérique,
Digital**

**Management de
la qualité,
Analyse des
risques**

**Production,
Excellence
opérationnelle**

**R&D,
Innovation**

**RH,
Santé,
Sécurité du
personnel**

**RSE,
Développement
durable**

**Supply chain,
Achats-Appro**



Liste de prospects

- 1) Les banques traditionnelles françaises (SG, BNP, CRCA, CMB, BPGO, CRCA, banques des territoires ...) + financeurs publics
- 2) Les fonds d'investissements/ fonds participatifs (MIIMOSA, AGRILEND, BLUEBEES, SOWEFUND) / investisseurs et groupe d'investisseurs (cci et autres)
- 3) Cabinets d'avocats d'affaires, conseils : création, transmission d'entreprise, redressement d'entreprise, projets de croissance, développement...
- 4) Ministère de l'agriculture, des affaires étrangères, environnement....
- 5) Les ambassades à paris des pays d'Afrique (francophones en particulier)
- 6) Les grands cabinets : MICKAEL PAGE, MG CONSULTANT, MILLAR CAMERON, PWC, cabinet d'audit ...et les cabinets conseils spécifiques agriculture (SOWING ...)
- 7) Les fondations (qui financent des projets agricoles en Afrique/ Moyen orient ...) : FONDATION DE FRANCE, FARM, DANIEL ET NINA CAASSO, CARREFOUR, AVRIL, CREDIT AGRICOLE SOLIDARITE ET DEVELOPPEMENT, GRAMEEN
- 8) Associations humanitaires à l'international
- 9) Start up en création / projets agricoles innovants : agri impact group, défi bio ...
- 10) Commission européenne en charge des projets de développement (notamment en Afrique)
- 11) PME / ETI / Multinationales en industries alimentaires



Prochaines étapes

- Rendu à envoyer à Bernard/Sylvie C. avant le 22 mai
- Réunion n°2 : Dernière semaine de mai. Indiquer vos disponibilités sur ce sondage : <https://beta.framadate.org/polls/prospectionac2>

Sondage

Affichage mobile

	mer. 27 mai 2026 18h	jeu. 28 mai 2026 18h	ven. 29 mai 2026 18h
Sylvie C.	☒	☒	☒
Somme	★ 1	★ 1	★ 1
Votre vote	☒ Oui ☐ Si besoin ☒ Non	☒ Oui ☐ Si besoin ☒ Non	☒ Oui ☐ Si besoin ☒ Non
Votre nom (max. 100 caractères)			