

**EN DEUX MOIS DE
FORMATION INTENSIVE
DEVENEZ
NÉGOCIANT
SPECIALISÉ DANS
LES CEREALES**

Organisé par la



Du
05 AVRIL – 22 MAI



« Votre succès, c'est notre Business »

Web: www.startupane.com

Tél: (+237)698684597

Email: info@startupane.com / startupane1@gmail.com

Quelques céréales qui feront l'objet de notre formation



Le Haricot



Les graines de Courge



Le Riz



Les Graines de Tournesol



Le Sorgho



L'Avoine



L'Orge



Le Pois Chiche



Le Soja



Le Blé



Les Lentilles



Les Petits Pois



Le Mil



Les Sésames



Le Maïs

AVANT-PROPOS

Le négoce de matières premières est l'une des plus anciennes formes d'activité économique à fort rendement financier. Pourtant, c'est le secteur d'activité le plus méconnu, particulièrement par les Africains.

Cette formation s'inscrit donc dans le but premier de nous faire découvrir ce secteur d'activité, afin que nous ne soyons non plus des spectateurs, mais plutôt des acteurs du négoce des matières premières (céréales) sur le marché international, et ceci, dans le but de prendre part au partage des grands gains financiers générés par cette activité.

Aussi cette formation a pour but de préparer l'apprenant à entrer dans le monde des matières premières plus précisément des céréales, en les outillant des techniques et compréhension de la terminologie entourant les différentes composantes du négoce de matières premières.

Elle permettra ainsi à chaque apprenant de s'imprégner des notions de bases pour devenir des négociants aguerris dans le secteur des céréales.

DESCRIPTIF DE LA FORMATION

Prérequis : Notre pédagogie se veut accessible et ne nécessite aucune connaissance spécifique en amont.

Objectifs Généraux de la formation :

Cette formation aura pour objectifs de :

- Montrer les caractéristiques et les avantages particuliers des opérations internationales liées au métier du négoce des matières premières.
- Faire connaître les contraintes techniques, économiques et juridiques liées au transport International de marchandises.
- Faire repérer les points-clés d'un contrat de négoce international en restant très pragmatique et concret.

Objectifs spécifiques de la formation

De manière spécifique, la formation permettra :

- D'analyser les principaux facteurs d'influence des marchés des matières premières agricoles : blé, maïs, riz, etc.
- De cerner les mécanismes et les enjeux liés à la notion de « risque de prix »
- De faire le point sur les outils pour gérer le risque de prix
- D'identifier les nouveaux défis de l'agriculture et de la Politique Agricole Commune

Ainsi, à la fin de la formation l'apprenant sera capable :

- De comprendre ce qu'est un accord sur le commerce des matières premières et comment il fonctionne dans tous ses composants: contrats de vente, contrats d'expédition, arrangements financiers, gestion des prix de marché
- D'acquérir des connaissances techniques des différents contrats et documents clés pour faciliter le commerce international: contrats de vente, connaissements, charte-partie, lettres de crédit, courbes à terme, etc.
- D'acquérir les connaissances sur les Incoterms
- De discuter efficacement de la dynamique mondiale et régionale de plusieurs Produits de base et comment les flux commerciaux évoluent
- D'expliquer et appliquer le jargon du négoce de matières premières

- D'identifier et analyser les tendances actuelles affectant le paysage commercial des matières premières
- D'avoir une conscience sur les différents risques du négoce des céréales et comment les atténuer

DATE ET LIEU DE LA FORMATION

La formation se déroulera en ligne sur la plate-forme « Zoom »

Les dates retenues pour la formation : 05 Avril – 22 Mai 2020

CIBLE

La formation s'adresse aux :

- ✓ Directeurs ;
- ✓ Employés ;
- ✓ Etudiants ;
- ✓ Banquiers ;
- ✓ Logisticiens ;
- ✓ Agriculteurs ;
- ✓ Commerçants ;
- ✓ Entrepreneurs ;
- ✓ Cadres d'entreprises ;
- ✓ Chercheurs d'opportunités ;
- ✓ Acteurs du commerce international

LES FORMATEURS

Ernest TCHAKOUTE (*Coach Ben*)



Promoteur d'ALLIANCE GULF. CO., LTD (Société de Négocie et De Représentation) créée en 2005 à Dubaï

Chocolatier, Conférencier international, Formateur en entrepreneuriat, Industriel, Responsable de la

Owner de la STARTUPANE (Startup d'Accompagnement des Nouveaux Entrepreneur) <https://www.facebook.com/StartupANE>

Promoteur du Fast-Food « PETIT BONHEUR BIO »

Promoteur de la société nigérienne « SAVEURS DU SAHEL »
<https://www.facebook.com/850310751798255/photos/a.850310821798248/850311325131531/?type=1&theater>

Promoteur du réseau télécom « FREE NETWORK »
<https://www.facebook.com/Free-Network-107156014077555/>

Promoteur de la marque « B2-LIFE »
<https://www.facebook.com/B2-LIFE-110130270442754/>

<https://www.linkedin.com/in/ben-aly/>

www.startupane.com

Me Innocent AKAKOUACOU, Juriste d'affaires.

Associé au cabinet juridique BAMADH & Co.

Conseil juridique agréé par le Ministère de la Justice et des Droits de l'Homme,

Garde des Sceaux de la République de Côte d'Ivoire

Membre de la Chambre National de Conseils Juridiques de Côte d'Ivoire.

Directeur Général Adjoint d'une société anonyme ivoirienne,

Spécialiste du Business Développement, le management et le Développement Humain.

<https://www.linkedin.com/in/innocent-aka/>

<https://www.facebook.com/bamadh-Co-2242453356033318/>



Partie I : NEGOCE INTERNATIONAL (Tronc commun)*

I – Comprendre le négoce international

- A) Négoce
- B) Comprendre le mécanisme de négociation
- C) Mise en situation de négociation
- D) Création des comptes de négociant

II – Domaine bancaire en négoce international

- A) Comprendre le mécanisme de banque et instruments bancaire
- B) Les instruments financiers du négoce : imprégnation de la règle de change

- 1-remise documentaire
- 2-crédit documentaire
- 3-aval de traite
- 4-règlement par chèque
- 5- etc.

III – Les règles du jeu en négoce international

- A) Comprendre les forces et faiblesses des concurrents
- B) Connaitre nos forces et faiblesses
- C) Quels sont les pièges à éviter
- D) Comment riposter aux pièges

IV– Les modes de transport en négoce international

- A- Transport maritime
 - Définition
 - Processus de transport des marchandises
 - Réglementation
 - Exemples (la conteneurisation, étude des matières première)

B- Transport aérien

- Le fret

C- Transport international

- Logistique et transit du Négoce international

V- Les incoterms

VI – Gestion des opérations d’import – export

- A) Les importations
- B) Les exportations
- C) Les agents importateurs ou distributeurs
- D) Les Distributeurs franchisés
- E) Les Distributeurs concessionnaires

VII – Assurance, douane et transit

- A) Assurance
- B) Douane et transit

VIII – Cas pratiques

- A) Mise en situation de négoce
- B) Comment négocier et comprendre un contrat de négoce
- C) Comment rechercher et se faire voir par les clients (visibilité).

Partie II : les Matières Premières.

A : Généralités (tronc commun)

Introduction

I- L'essentiel sur les matières premières

- A) Quelles sont les matières premières physique ?
- B) Principales caractéristiques
- C) Où, quand et quoi – les fondamentaux de la fixation des prix des matières premières
- D) Les principaux types de matières premières

- Les matières premières primaires
- Les matières premières secondaires

E) Le secteur agricole

II– Présentation des situations du négoce des matières premières: étude de cas des produits tropicaux

- 1) fiche technique du Blé
- 2) fiche technique du Mil
- 3) fiche technique du Riz
- 4) fiche technique du Soja
- 5) fiche technique du Maïs
- 6) fiche technique du Haricot
- 7) fiche technique du Sorgho
- 8) fiche technique des Lentilles
- 9) fiche technique des Petits Pois
- 10) fiche technique des Pois Chiches

III- La structure de la chaîne logistique mondiale des céréales

- A) La Chaîne logistique physique : amont, intermédiaire et aval
- B) Les Marchés connectés pour les Matières premières primaires et secondaires
- C) Les Négociants et volatilités

IV- Qui sont les négociants en matières premières et que font-ils ?

- A) Les principales sociétés de marché
- B) Le négoce physique
- C) Le négoce et transformation

B : FONCTIONNEMENT DU NÉGOCE DE MATIÈRES PREMIÈRES (spécialisation) **

✚ Secteur logistique

I - L'approvisionnement des céréales: le travail avec les producteurs

- A) Coûts et qualités des céréales
- B) Améliorer la compétitivité et la valeur marchande
- C) L'approvisionnement et le prépaiement

II- Le stockage des matières premières: la transformation dans le temps

- A) Pourquoi les sociétés de négoce investissent-elles dans les infrastructures intermédiaires ?
- B) Le mélange des matières premières: la transformation au niveau de la forme

III - Le transport des matières premières: la transformation dans l'espace

- A- Les infrastructures de logistique multimodale
 - par voie aérienne
 - par voie maritime

IV- La livraison des matières premières: respect des spécifications du client

Secteur financier

I - Négoce de matières premières et marchés financiers

- A) Le financement du négoce des céréales
- B) Où, quand et quoi : les fondamentaux de la fixation des prix des céréales
- C) La finance dans le négoce
- D) Les financements internationaux
- E) Les financements bancaires
- F) Les instruments financiers
- G) Les Marchés connectés (comment trader en bourse)

II- Volatilité structurelle sur les marchés agricoles: quelles en sont les causes ?

- A) Financiarisation du négoce des matières premières agricoles :
 - évolution des stocks disponibles
 - relations économiques et politiques : impact sur la volatilité
- B) Impact sur la marge
- C) Gestion du risque :
 - nécessité
 - stratégies à mettre en place
 - instruments disponibles ?

Secteur Géostratégique

I- Le développement du négoce des matières premières

- A) Changer les paradigmes du négoce mondial
- B) Négociants et volatilités
- C) Les principales sociétés du marché

Secteur Géopolitique

I- Influence géopolitique sur le négoce des matières premières

- A) Patriotisme économique
- B) Protectionnisme étatique
- C) Implication du négoce des matières premières dans la géopolitique des nations

II- Marché des matières premières agricoles : facteurs d'influence des prix

- A) Analyse fondamentale : équilibre offre/demande ?
 - B) Impact des échanges : devises, flux d'information...
 - C) Les acteurs financiers importants : Leur stratégie sur le marché des matières premières agricoles
-

** : tous les apprenants suivront ces deux parties de la formation.*

*** : partie de la formation réservée uniquement aux apprenants qui aimeraient se spécialiser*

EMPLOI DU TEMPS DE LA FORMATION

1^{ère} SEMAINE

1^{er} Jour

Dès 19h

I-Comprendre le négoce international

- A) Négoce
- B) Comprendre le mécanisme de négociation
- C) Mise en situation de négociation
- D) Création des comptes de négociant

II – Domaine bancaire en négoce international

- A) Comprendre le mécanisme de banque et instruments bancaire
- B) Les instruments financiers du négoce : imprégnation de la règle de change

- 1-remise documentaire
- 2-crédit documentaire
- 3-aval de traite
- 4-règlement par chèque
- 5- etc.

2^{ème} Jour

Dès 19h

III – Les règles du jeu en négoce international

- A) Comprendre les forces et faiblesses des concurrents
- B) Connaitre nos forces et faiblesses
- C) Quels sont les pièges à éviter
- D) Comment riposter aux pièges

IV– Les modes de transport en négoce international

- A- Transport maritime
 - Processus de transport des marchandises
 - Définition
 - Réglementation
 - Exemples (la conteneurisation, étude des matières première)
- B- Transport aérien
 - Le fret
- C- Transport international
 - Logistique et transit du Négoce international

V- Les incoterms

2^{ème} SEMAINE

1^{er} jour

Dès 19h

VI – Gestion des opérations d'import – export

- A) Les importations
- B) Les exportations
- C) Les agents importateurs ou distributeurs
- D) Les Distributeurs franchisés
- E) Les Distributeurs concessionnaires

VII – Assurance, douane et transit

- A) Assurance
- B) Douane et transit

2^{ème} jour

Dès 19h

VIII – Cas pratiques

- A) Mise en situation de négoce
- B) Comment négocier et comprendre un contrat de négoce
- C) Comment rechercher et se faire voir par les clients (visibilité).

3^{ème} SEMAINE

1^{er} jour

Dès 19h

Introduction

I- L'essentiel sur les matières premières

- A) Quelles sont les matières premières physique ?
- B) Principales caractéristiques
- C) Où, quand et quoi – les fondamentaux de la fixation des prix des matières premières
- D) Les principaux types de matières premières

- Les matières premières primaires
 - Les matières premières secondaires
- E) Le secteur agricole

2^{ème} jour

Dès 19h

II- Présentation des situations du négoce des matières premières: étude de cas des produits tropicaux

- 1) fiche technique du Blé
- 2) fiche technique du Mil
- 3) fiche technique du Riz
- 4) fiche technique du Soja
- 5) fiche technique du Maïs
- 6) fiche technique du Haricot
- 7) fiche technique du Sorgho
- 8) fiche technique des Lentilles
- 9) fiche technique des Petits Pois
- 10) fiche technique des Pois Chiches

4^{ème} SEMAINE

1^{er} jour

Dès 19h

III- La structure de la chaîne logistique mondiale des céréales

- A) La Chaîne logistique physique : amont, intermédiaire et aval
- B) Les Marchés connectés pour les Matières premières primaires et secondaires
- C) Les Négociants et volatilités

2^{ème} jour

Dès 19h

IV- Qui sont les négociants en matières premières et que font-ils ?

- A) Les principales sociétés de marché
- B) Le négoce physique
- C) Le négoce et transformation

5^{ème} SEMAINE

1^{er} jour

Dès 19h

Secteur logistique

I - L'approvisionnement des céréales: le travail avec les producteurs

- A) Coûts et qualités des céréales
- B) Améliorer la compétitivité et la valeur marchande
- C) L'approvisionnement et le prépaiement

II- Le stockage des matières premières: la transformation dans le temps

- A) Pourquoi les sociétés de négoce investissent-elles dans les infrastructures intermédiaires ?
- B) Le mélange des matières premières: la transformation au niveau de la forme

2^{ème} jour

Dès 19H

III - Le transport des matières premières: la transformation dans l'espace

- A- Les infrastructures de logistique multimodale
 - par voie aérienne
 - par voie maritime

IV- La livraison de matières premières: respect des spécifications du client

1^{er} Jour

Dès 19h

✚ Secteur financier

I - Négoce de matières premières et marchés financiers

- A) Le financement du négoce des céréales
- B) Où, quand et quoi : les fondamentaux de la fixation des prix des céréales
- C) La finance dans le négoce
- D) Les financements internationaux
- E) Les financements bancaires
- F) Les instruments financiers
- G) Les Marchés connectés (comment trader en bourse)

II- Volatilité structurelle sur les marchés agricoles: quelles en sont les causes ?

- B) Financiarisation du négoce des matières premières agricoles :
 - évolution des stocks disponibles
 - relations économiques et politiques : impact sur la volatilité
- B) Impact sur la marge
- C) Gestion du risque :
 - nécessité
 - stratégies à mettre en place
 - instruments disponibles

2^{ème} Jour

Dès 19H

✚ Secteur Géostratégique

I- Le développement du négoce des matières premières

- A) Changer les paradigmes du négoce mondial
- B) Négociants et volatilités
- C) Les principales sociétés du marché

✚ Secteur Géopolitique

I- Influence géopolitique sur le négoce des matières premières

- A) Patriotisme économique
- B) Protectionnisme étatique
- C) Implication du négoce des matières premières dans la géopolitique des nations

3^{ème} jour

Dès 19h

II- Marché des matières premières agricoles : facteurs d'influence des prix

- A) Analyse fondamentale : équilibre offre/demande ?
- B) Impact des échanges : devises, flux d'information...
- C) Les acteurs financiers importants : leur stratégie sur le marché des matières premières agricoles

NB : - Tous les apprenants recevront plus de 10 livres numériques et de nombreuses vidéos.

- Ils seront soumis à une évaluation à la fin de chaque partie de la formation*

FACTURATION ET OPTIONS

A-FACTURATION

Frais d'inscription :
50 000 FCFA (77 €)
« non remboursable »

Frais de formation :
600 000 FCFA***
(915 €)

B-OPTIONS DE PAIEMENT DES FRAIS DE FORMATION

| OPTIONS | MODES DE PAIEMENT | MONTANT/TRANCHE**** |
|-------------------------|-----------------------------|--|
| 1 ^{ère} option | payement en Cash | 600 000 FCFA, soit 915 € |
| 2 ^{ème} option | payement en 02 tranches. | 340 000 FCFA Soit 519 € par tranche |
| 3 ^{ème} option | payement en 04 tranches. | 170 000 FCFA Soit 260 € par tranche |
| 4 ^{ème} option | payement en 07 tranches. | 100 000 FCFA Soit 153 € par mois |

*** : Le paiement cash s'élève à 600 000 FCFA

**** : Choisir son option en fonction de la tranche qui vous sied.



« Date limite de paiement le 31 Mars 2021 »



QUELQUES IMAGES DE LA PRECEDENTE FORMATION DU 08 – 12 FEVRIER 2020

EN PRESENTIELLE A ACCRA AU GHANA



Affiche de la précédente formation



Les apprenants en pleine séance de cours



Pause-café



Remise des attestations de fin de formation



Visite du Mausolée du Dr KWAME



City tour

BILAN DE NOS FORMATIONS EN NEGOCE

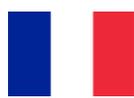
Nombres
d'Apprenants :
plus de 425

Appréciation de la
formation par les
apprenants : **4,5 / 5**

- Quelques pays de résidence des personnes formées :



Cote d'ivoire



France



Gabon



Etats-Unis



Cameroun



Burundi



Angola



Afrique Du
Sud



Mali



Emirats arabe



RDC



Allemagne



Niger



Canada



Tchad



Italie



Togo



Maroc



Burkina Faso



Benin



Guinée



Congo



RCA



Ghana



Guadeloupe

La diversité de notre réseau de négociants, permet à nos apprenants de s'exporter à travers le monde dans leurs activités et de travailler en parfaite synergie.

PS : Après chacune de nos formations, nos apprenants intègrent un réseau privé de négociants qui exercent à travers le monde.

RETRO SUR CERTAINS DE NOS ANCIENS APPRENANTS EN NEGOCE

Par ce que notre formation en Négoces se veut être une formation pointilleuse et de haut niveau, Tous nos apprenants ressortent avec les clés en mains pour devenir des négociants forts et puissants capable de tutoyer tous les acteurs du négoce longuement établis.

Liste non exhaustive de nos apprenants ayant mis sur pied leur propre société de négoce.



Canada

➤ Max : <https://buffalocommodityinc.com/>



Etats-Unis

➤ Joël KEMAJOU : <https://cleopatree.com/>



Allemagne

➤ Dieudonné DEUNANG: www.kaneem.com



Cameroun

➤ Mah Etougou : <http://www.sanerccommodities.com>

« Votre Réussite, c'est notre Business ! »

TEMOIGNAGES DE CERTAINS DE NOS APPRENANTS

Un grand merci à toute l'équipe de la Start-up d'Accompagnement des Nouveaux Entrepreneurs, pour la formation en Négoces et représentation. J'ai beaucoup aimé cette formation, car elle m'a permis de passer à l'action ! J'ai ainsi pu mettre sur pied une plate-forme Facebook de négoce dénommée NIA (Négoce Industrie Afrik) @NegoceReprésentation.

Cette formation m'a également permis de rencontrer un pool de négociants africains à travers le monde, avec qui je pourrais réaliser de bonnes affaires. En un mot l'objectif est atteint et même dépassé.



Pierre Simon KAMGANG

Comptable

Douala-Cameroun.



YAO KOUADIO

Alumni de la 1ère promotion des
Négociants

Owner de **KYNFAT Côte d'Ivoire** (structure
de Négoces et Représentation)

J'ai connu Ben en 2017 par l'intermédiaire d'un ami Jean-Eude. Nous avons suivis un matin une formation rapide en ligne pendant qu'Eude passait ses vacances chez moi en Côte d'Ivoire. Il y avait tellement de SECRET GARDÉ dans ce secteur du NÉGOCE que j'ai décidé de payer mon voyage Abidjan-Cotonou en aller-retour plus de 80.000 FCFA pour une formation qui coûtait 25.000 FCFA. C'était sans surprise. J'en ai eu plein la vue.

Après cette formation riche en expérience et en informations surtout au réseautage que nous avons pu créer avec les autres participants, j'ai pu négocier des marchés importants dans le domaine du cacao et de noix de cajou. L'expérience ne s'est pas arrêtée là.

J'ai encore été à celle d'Accra ou après avoir parlé de NÉGOCE nous avons fait dans l'immobilier et dans la représentation pharmaceutique.

En tout cas avec Ben j'ai beaucoup appris. Je profite pour lui dire merci car la formation n'est pas seulement en salle mais ce sont les suivis qu'il m'apporte quotidiennement comme Coach. Merci

Je n'avais jamais entendu parler de ce secteur d'activité jusqu'à ce que je rencontre le Coach Ben à travers un de ses postes sur Facebook concernant le négoce et qui a beaucoup attiré mon attention vu toute la description détaillée qu'il a faite concernant ce sujet. A ce moment, je n'ai plus hésité une seule seconde pour m'inscrire à cette formation. Depuis lors, ma vie et ma perception du monde des affaires a beaucoup change, les gros chiffres \$\$\$ ne me font plus peur car je traite des deals moyennant des centaines de millions de \$\$\$ allant des hydrocarbures aux mines. C'est le seul type de business avec lequel on commence avec le plus petit capital à peine 400.000 FCFA voir moins pour traiter des deals se chiffrant en de dizaines de millions de dollar voir de centaines de millions avec des commissions se chiffrant en millions de dollars. Pour dire que, c'est un vrai gâteau dont chaque Africain devrait se saisir le plus rapidement possible car malheureusement en Afrique, très peu d'Africains ou presque pas sont impliqués dans les activités de Négoce sinon juste de simple producteur ou de simple démarcheur ou guide pour le négociant.

Par curiosité, j'ai fait des recherches personnelles sur le web, *YouTube* et autres pour encore plus me perfectionner mais à ma grande surprise, aucune formation de tel n'est offerte en Afrique ou ailleurs, c'est carrément inexistant aux yeux du public. Cela m'a démontré que c'est un secteur hyper fermé pour le commun des citoyens car c'est un secteur d'activité qui ne connaît jamais la récession et dont la croissance s'agrandit de plus en plus chaque année qui passe. La demande des matières premières ne cesse d'être grandissante et ce secteur d'activité est estime à des Trillions de dollars \$\$.

Je voudrais prendre cette occasion pour rendre un vibrant hommage au Coach-Ben qui nous a vraiment ouvert les yeux comme un prophète, car nous étions dans une ignorance totale et grâce à lui aujourd'hui, j'ai des partenaires à travers le monde avec qui je travaille pour différents sortes de deals, j'ai la ferme confiance qu'avant la fin de cette année 2019, je fêterai mon 1^{er} Milliard, tant je gère des deals assez important et aussi je suis autant passionné par ce nouveau métier.

Merci encore pour tout Coach Ben, je suis la nouvelle personne que je suis aujourd'hui grâce à toi. Longue vie à toi et une santé de fer. Je sais que tu auras toujours l'inspiration pour avoir de nouvelles idées hors du commun et unique en leur genre, pour toujours continuer à nous inspirer et nous éclairer.



Max Wouaha

Founder & CEO, Buffalo commodity Inc www.buffalocommodityinc.com ;

maxwouaha@buffalocommodityinc.com



Nos contacts

Organisateur



STARTUPANE CAMEROUN

Tél: +227 80 35 80 84 / +237 698684597 / +237 671245535

startupane1@gmail.com

*Maképé Douala, à 100 m du carrefour Happy sports à droite
en allant au parcours Vita. Immeuble LA VIE ZOE, Porte 201*



STARTUPANE GHANA

Tél : +233 570 612 343 / +233 503
943 494

*125 Labotey street- Spintex road
Accra, Ghana*



STARTUPANE NIGER

Tél : +227 80 35 80 84 / +227
94632279
+227 91 69 58 06 / +227 97 63 98 80
*Rond-point terrain musulman
Ex immeuble Caisse nationale*



STARTUPANE COTE IVOIRE

Tél : +225 2200426 / +225
88303990

*Domicilier à BAMADH & CO.
Riviera palmerais juste après
socoprix*



STARTUPANE GABON

Tél: +24162253976
Karl Elvis NSUMBU MBA
karleph@yandex.com
Libreville, Cité Damas

WWW.STARTUPANE.COM

NOS PARTENAIRES

