FARMINFIN

Farming concepts and innovative funding/financing

MODULE A: Gestion d’entreprise

Construire une idée d’entreprise, définir et résoudre les problèmes, identifier les besoins liés au financement

Cofinancé par le programme Erasmus+ de l’Union européenne

Financé par l’Union européenne. Le soutien de la Commission européenne à la création de ce site internet ne constitue pas une approbation du contenu qui reflète exclusivement les opinions des auteurs, et la Commission ne peut être tenue responsable de l’usage qui pourrait être fait des informations qui y sont contenues.
Numéro du projet : 2019-1-BE01-KA202-050397

INTRODUCTION

L'intérêt des jeunes (et des moins jeunes) pour le secteur agricole s'est accru ces dernières années et de nombreuses petites exploitations, boutiques et produits voient le jour. Du point de vue de la gestion d'entreprise, le domaine de l'agriculture est le même que tout autre domaine, bien qu'il ait ses propres particularités. Ainsi, comme pour toute entreprise, il est essentiel de bien préparer son plan d'entreprise (projet) et de déterminer s'il est réalisable, justifiable et viable.

OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE

Ce module a pour but de vous guider à travers plusieurs domaines nécessaires au démarrage d'une entreprise ou d'un nouveau projet en agriculture. Les principaux objectifs d'apprentissage de ce module sont:

- Le stade le plus précoce de votre entreprise : l'idée elle-même.
- La classification de vos idées et leur organisation sous la forme d'un plan d'entreprise.
- Les problèmes de la phase initiale de l'entreprise, leur identification et les solutions envisageables.
- Les opportunités commerciales, les méthodes à utiliser pour les identifier et les évaluer.
- Les aspects économiques qui affectent votre entreprise et les principes de la prise de décision financière.
- La politique agricole commune et les autres possibilités de financement.

SOMMAIRE

1. Construire une idée d'entreprise 4

1.1. Motivation d'entreprise 5

1.2. Introduction à la création d'un plan d'entreprise 5

2. Définition et résolution des problèmes 7

2.1. Opportunités commerciales 9

2.2. Évaluation du projet 11

2.3. Aspects économiques de l'entreprise agricole 11

3. Identification des besoins liés au financement du projet 12

3.1. Prise de décision financière 12

3.2. Politique agricole commune 13

3.3. Possibilités financières générales 15

3.4. Autres possibilités financières 16

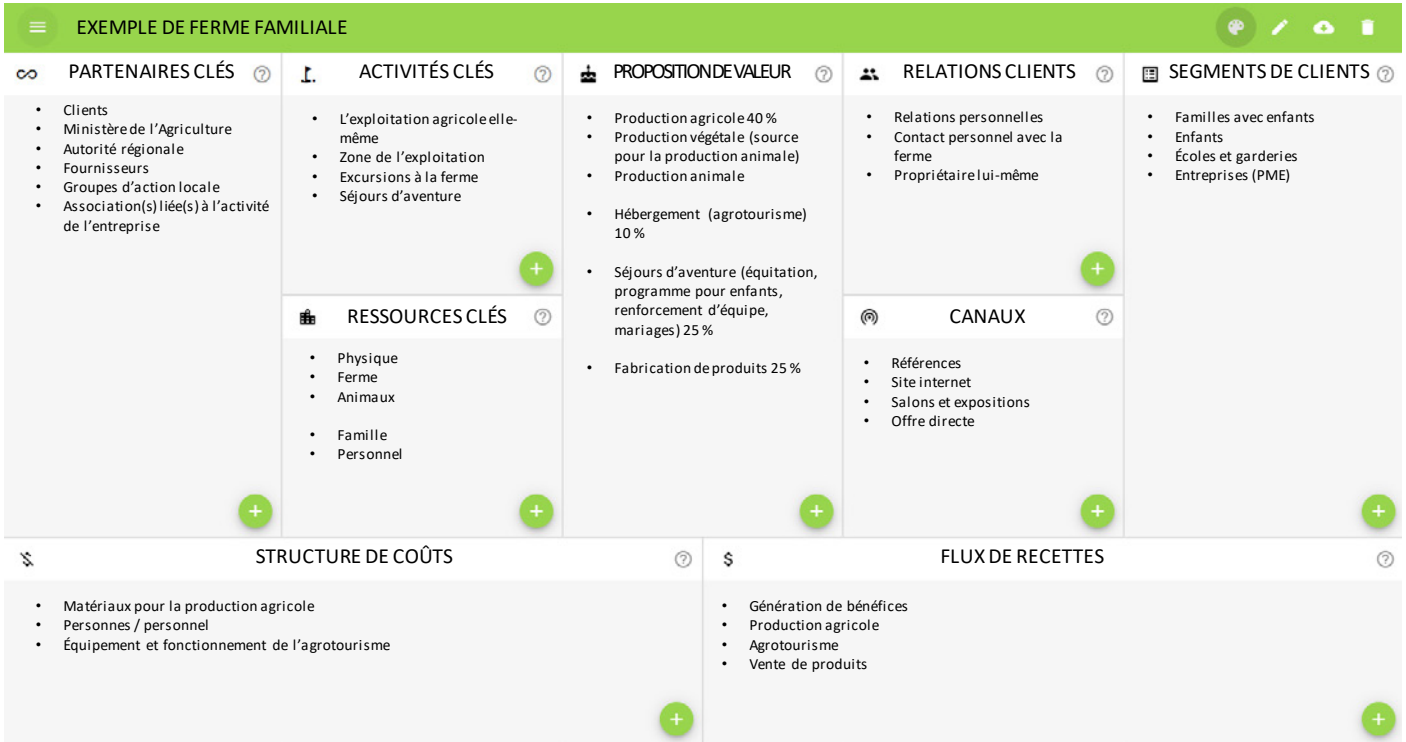
Conclusions 17

Durée du module: 45-60min | Durée de chaque unité: 15-20min

1. CONSTRUIRE UNE IDÉE D'ENTREPRISE

Une idée entrepreneuriale est une idée qui peut être transformée en entreprise. Si vous n'avez pas encore d'idée, concentrez-vous sur le domaine dans lequel vous aimeriez faire des affaires et sur les services que vous pouvez offrir. Les idées commerciales prospères sont souvent basées sur une idée centrale simple. Ne cherchez pas les choses compliquées.

- **Notez sur papier votre idée d'entreprise** dès que vous commencez à y réfléchir. Elle est souvent déstructurée au départ, désordonnée, pleine de lacunes, mais elle contient aussi de nombreux détails intéressants qui risquent d'être oubliés par la suite si vous n'en prenez pas note.
- **Commencez à organiser et à structurer votre idée.** Préparez un résumé de votre idée d'entreprise. L'une des méthodes les plus populaires est le **Canevas de modèle d'entreprise** – un document d'une page avec neuf blocs de construction prédéfinis, qui sera décrit en détail dans un module séparé.
- Lorsque vous avez une idée, commencez à vous concentrer sur **"pourquoi"** et **"qui"**.
  - Pourquoi est-ce une bonne solution / un bon produit ?
  - Pour qui serait-ce une bonne solution / bon produit ?



CANEVAS

ASTUCE! Vous pouvez essayer de réfléchir en amont à votre canevas de modèle d'entreprise. Tous les champs sont modifiables. Vous pourrez ensuite comparer vos connaissances dans ce domaine avant et après avoir parcouru un module spécifique dédié au canevas de modèle d'entreprise.

Source : outil canevas de modèle d'entreprise (application gratuite en ligne) https://www.app.business-model-canvas.app/#

1.1. Motivation d'entreprise

ÉTAPE 1 – Qu'est-ce qui vous motive ? Réfléchissez. Avant de vous lancer dans une activité agricole, il est nécessaire d'analyser votre propre motivation dans une perspective à long terme.

ÉTAPE 2 – Réfléchissez à votre situation personnelle et à votre environnement professionnel.

- Avez-vous besoin d'une formation spécifique ou complémentaire pour votre activité ?
- Existe-t-il des institutions locales de soutien ou de conseil avec lesquelles vous pourriez travailler ?
- Avez-vous conscience de l'existence d'obstacles au développement de votre activité ?

ÉTAPE 3 – Fixez-vous des buts et des objectifs.

- Identifiez les valeurs qui vous tiennent le plus à cœur.
- Mettez sur papier vos objectifs et ce que vous voulez atteindre grâce à votre activité. N'oubliez pas que vos objectifs doivent être mesurables. Sans possibilité de les mesurer, il sera difficile d'évaluer et de déterminer si vous êtes sur la bonne voie pour les atteindre.
- Notez vos « plans idéaux ». Ces plans sont susceptibles d'évoluer avec le temps, mais il est bon de revenir aux bases de temps en temps.

1.2. Introduction à la création d'un plan d'entreprise

Le plan d'entreprise est la pierre angulaire de toute nouvelle entreprise. Cependant, peu importe qu'il occupe 40 pages ou que vous puissiez le faire tenir brièvement sur 2 pages. C'est surtout sa structure, son objectif et surtout son contenu qui sont importants.

L'idée principale d'un plan d'entreprise est de faire le tri :

- Où en êtes-vous actuellement ?
- Qu'est-ce que vous voulez atteindre ?
- Comment y arriver ?
- Pourquoi voulez-vous faire ça ?

Bien qu'il puisse sembler que dans le monde dynamique des entreprises et des start-ups d'aujourd'hui, même dans le domaine agricole, un plan d'entreprise ne soit plus de mise, il est difficile de l'éviter (par exemple, lors d'une demande de prêt, de l'entrée sur un portail de financement participatif ou d'une rencontre avec un investisseur).

De nombreux modèles sont disponibles gratuitement sur Internet et ils sont souvent légèrement différents. Vous pouvez vous rendre **ici** pour obtenir plus d'informations sur la manière de rédiger un plan d'entreprise, et vous procurer des exemples et des modèles.

Dans les deux diapositives suivantes, nous allons nous concentrer sur 6 questions de base qui vous accompagneront pendant que vous travaillerez sur votre plan d'entreprise :

1. **Pourquoi avez-vous créé ce projet et qu'attendez-vous de lui ?** Commencez toujours par la question : « Pourquoi ? ». Déterminez ce qui a du sens pour vous, et où vous voyez votre projet dans quelques années. En d'autres termes, vous devez définir votre mission, votre vision et vos objectifs stratégiques.

2. **Qui est le client et pourquoi le projet va-t-il réussir avec lui ?** Déterminez qui est votre client, quels sont ses besoins et ses problèmes et quelles sont les solutions que vous pouvez lui offrir (« proposition de valeur »). Déterminez ensuite combien existe-t-il de clients de ce type (potentiel de marché) et qui sont vos concurrents directs et indirects. Il est important de savoir pourquoi un projet a des chances de réussir, et si vous entrez sur un marché déjà occupé ou si vous en créez un complètement nouveau.

3. **Comment allez-vous gagner de l'argent ?** Quelle valeur créez-vous, quelles sont les activités qui vous attendent (par exemple la recherche, la production, la vente, le marketing), qui réalisera ces activités, comment le produit / service parviendra-t-il au client,...

4. **Que faut-il faire et quand ?** Des jalons à moyen et à court terme doivent être posés sur la voie des objectifs à long terme. En notant les activités individuelles et le calendrier qui vous mèneront à ces objectifs, vous obtiendrez la première ébauche d'un plan d'action.

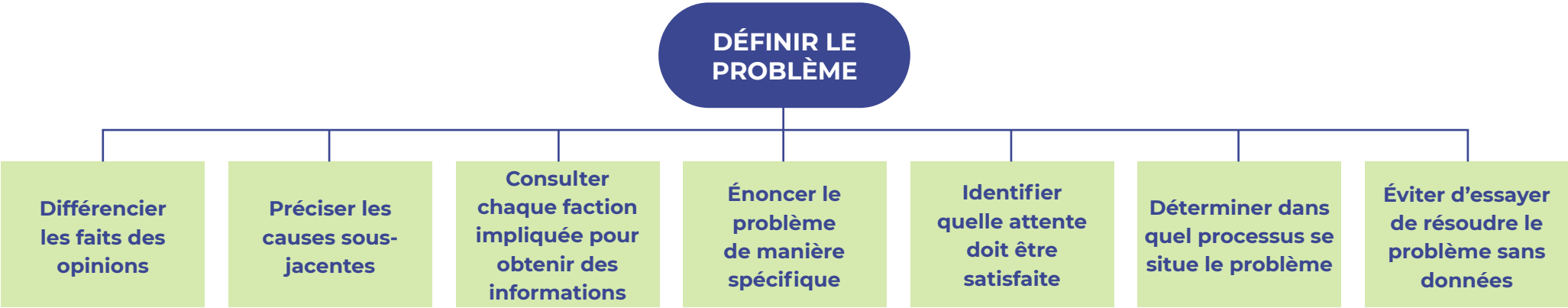
5. **Où trouver les ressources nécessaires ?** Transformez le plan d'action en un plan financier qui indique quand vous allez dépenser quoi et quelles recettes le projet va générer. À partir du plan financier, vous pouvez déduire combien d'argent vous avez besoin au début du projet d'entreprise et combien vous devez viser à gagner par an.

6. **Qui est à l'origine du projet ?** Quelles sont les personnes qui détiennent une valeur ajoutée pour le projet et quelles sont leurs conditions de réussite ? Il ne s'agit pas seulement de votre expérience, de vos connaissances et de vos compétences, mais aussi de la motivation avec laquelle vous vous lancez dans les affaires dans le domaine de l'agriculture.

2. DÉFINITION ET RÉSOLUTION DES PROBLÈMES

La définition d'un problème est la première étape permettant de résoudre le problème en question. La définition et la résolution de problèmes connus devraient même précéder la création d'un plan d'entreprise ou d'autres modèles (tels que le canevas de modèle d'entreprise).

Cette approche permet de gagner du temps dans la phase de résolution des problèmes, puisque le problème est bien défini et prévu. Elle permet également de réduire le gaspillage des ressources initialement investies.



La résolution de problèmes fait partie intégrante de toute activité. Malheureusement, ce processus n'est souvent qu'intuitif. Suivre une approche systématique ou un ensemble de stratégies de résolution de problèmes peut vous permettre d'agir de manière réfléchie et de prendre des décisions qui sont dans votre intérêt ou dans celui de vos clients ou investisseurs. Vous devriez également maîtriser ces compétences avant de choisir votre méthode de résolution de problèmes :

- **Utiliser l'intelligence émotionnelle** - Agissez calmement et reconnaissez vos schémas émotionnels (évitez les réactions et les conclusions hâtives)
- **Rechercher les problèmes** - Les solutions efficaces nécessitent une description précise du problème. Les problèmes complexes nécessitent une recherche plus détaillée, comme des enquêtes de données ou des entretiens.
- **Faire un remue-méninges créatif** - Lors d'un remue-méninges avec un groupe, écoutez attentivement et acceptez les opinions des autres, même si vous n'êtes pas obligé de les approuver personnellement.
- **Avoir un esprit de décision** - Utilisez un système de prise de décision convenu qui peut inclure l'attribution des avantages et des inconvénients des solutions, la sélection des décideurs et l'achèvement ou la répétition du processus.

La résolution des problèmes de l'entreprise fonctionne mieux lorsqu'ils sont abordés par le biais d'un système cohérent. Un exemple de procédure cohérente pourrait être le suivant :

1. Identifier et définir le problème
2. Hiérarchiser le problème en fonction de sa taille, de son impact potentiel et de son urgence
3. Réaliser une analyse des causes profondes
4. Développer une variété de solutions possibles
5. Évaluer les solutions possibles et décider laquelle est la plus efficace
6. Planifier et mettre en œuvre la solution

Vous pouvez également vous inspirer de cette méthode pratique et simple en quatre étapes, qui permet de résoudre efficacement et systématiquement les problèmes :

1. **Identifier les détails du problème.** Rassemblez suffisamment d'informations pour définir précisément le problème. Cela peut inclure des données sur les procédures utilisées, les actions des employés, les règles pertinentes du lieu de travail, etc. Notez le résultat spécifique nécessaire, mais ne présumez pas de la solution à adopter.
2. **Faire un remue-méninges créatif pour trouver des solutions.** Seul ou avec une équipe, énoncez toutes les solutions auxquelles vous pouvez penser. Vous aurez souvent besoin de les noter sur papier. Pour obtenir davantage de solutions, faites un remue-méninges avec les employés qui connaissent le mieux le problème.
3. **Évaluer les solutions et prendre une décision.** Comparez et opposez les différentes solutions en vous basant sur la faisabilité de chacune d'entre elles, y compris les ressources nécessaires à leur mise en œuvre et le retour sur investissement de chacune d'entre elles. Enfin, prenez une décision ferme sur une solution qui s'attaque clairement à la cause profonde du problème.
4. **Passer à l'acte.** Rédigez un plan détaillé pour la mise en œuvre de la solution, obtenez les approbations nécessaires et passez à l'acte.

Source : https://cmoe.com/glossary/problem-solving-in-business/

2.1. Opportunités commerciales

La résolution de problèmes et ses méthodes peuvent être utilisées pour évaluer les opportunités commerciales, une autre partie intégrante du lancement d'un nouveau projet ou d'une entreprise agricole. Lorsque vous envisagez des opportunités commerciales, vous devez analyser leurs obstacles potentiels et les moyens de les surmonter.

Obstacles généraux	Obstacles personnels
• Législation • Conditionnement social et culturel • Conditions économiques et incertitude quant aux cadres agro-industriels appropriés • Institutions soutenant le développement de l'activité commerciale dans les zones rurales • Infrastructure technique	• Mauvaises compétences en matière de gestion • Manque de compétences entrepreneuriales • Expérience insuffisante en matière de production agricole • Accès limité à l'aide aux entreprises • Réglementations ; contrats de location d'exploitation agricole • Incapacité à communiquer et à coopérer

Pour surmonter ces obstacles, n'oubliez pas de :

- vérifier les politiques nationales et locales dédiées aux petites et moyennes entreprises (PME), ainsi que les instruments de financement du développement rural de la politique agricole commune (PAC),
- contacter les services consultatifs nationaux pour les programmes de soutien, etc.,
- rechercher des possibilités de coopération et de mise en réseau,
- vérifier l'accès aux services de base, notamment l'informatique et le haut débit si vous souhaitez les utiliser pour votre marketing.

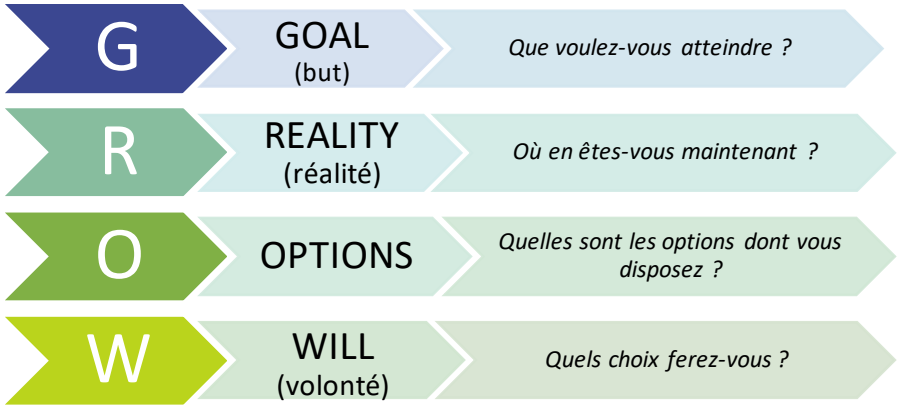
La technique SMART de vérifier votre idée entrepreneuriale avant de passer à l'acte :

S - Spécifique: l'objectif est-il clair ? Le sens exact de ce que nous voulons dire est-il clair ?
M - Mesurable: comment saurons-nous si nous l'avons atteint ? Comment allons-nous mesurer notre succès ?
A - Atteignable: est-il possible d'atteindre cet objectif ? De quoi avons-nous besoin pour le rendre réalisable ?
R - Réaliste: est-ce qu'il répond à des priorités plus larges ? Est-ce qu'il vaut la peine d'être mené ?
T - Temporisé (dans un cadre temporel avec une date limite) : à quelle date allons-nous atteindre cet objectif ?

Source: www.toolshero.com/personal-development/smart-goals/

Pour le coaching, le **modèle GROW** peut vous aider à développer et à atteindre vos objectifs et à devenir un bon gestionnaire. Grâce à certaines questions, vous pouvez explorer les différentes étapes pour mieux identifier et atteindre vos objectifs.

Le modèle de coaching GROW peut également aider les membres de l'équipe à améliorer leurs performances et à planifier la réalisation des buts et objectifs définis par l'organisation.



2.2. Évaluation du projet

Une fois que votre projet agricole est bien défini, qu'un plan d'entreprise est élaboré, que les méthodes de résolution des problèmes sont mises en place et que les opportunités commerciales sont envisagées, il est temps d'évaluer le projet.

1. **Évaluer la demande du marché -** Votre idée est peut-être toute nouvelle, mais il est très probable qu'il existe déjà quelque chose de similaire. Même les idées commerciales les plus ingénieuses reposent sur la demande du marché.
2. **Identifier les concurrents -** La clé de l'évaluation de votre idée commerciale est de trouver vos concurrents, d'examiner ce qu'ils font (ou ne font pas) et d'identifier ce que vous pouvez faire de mieux.
3. **Identifier les clients potentiels -** Essayez, par exemple, les groupes Facebook traitant de sujets similaires, obtenez des informations à partir d'enquêtes, de sondages, de questionnaires sur les réseaux sociaux,...
4. **Récolter des opinions -** Partagez votre idée et vos plans avec vos amis, votre famille et vos collègues afin d'obtenir des réactions immédiates sur votre idée et recherchez une expertise d'évaluation externe si possible.

2.3. Aspects économiques de l'entreprise agricole

L'entreprise agricole, comme toute autre entreprise, est gérée dans un but lucratif. Il est nécessaire de suivre les indicateurs économiques, la législation, de se soumettre à des contrôles, etc.

D'autre part, toute personne intéressée à faire des affaires doit être consciente de certaines spécificités en agriculture :

- dépendance aux conditions météorologiques : écarts de température, précipitations, sécheresse, neige, etc.
- différences de conditions environnementales : type de sol, climat, pente, altitude
- caractère saisonnier du travail
- nombreuses réglementations
- fourniture de produits de base répondant à des normes internationales
- dépendance vis-à-vis des prix de vente dans l'agriculture

3. IDENTIFIER LES BESOINS LIÉS AU FINANCEMENT DU PROJET

Avant de commencer toute forme de financement, les étapes / questions importantes doivent être clairement définies :

1. **Pour quoi le financement est-il nécessaire ?** Coût du capital, coût des recettes, coûts du projet ou coûts de base...
2. **Quel est le montant requis ?** Comment le calculer ? Avez-vous inclus tous les coûts ?
3. **Quelle est l'urgence de votre besoin ?** Ne prenez pas de décisions hâtives, les coûts les plus importants doivent être préparés idéalement un an à l'avance - surtout en agriculture.
4. **Quel est le montant du financement déjà disponible ?** Sources possibles actuelles et futures, réserves...
5. **Reliez les besoins de financement à votre plan d'entreprise.** Tenez compte des priorités, suivez le plan d'organisation.
6. **Procédez à une large consultation et faites participer les autres.** Cela augmente l'efficacité et diminue les risques d'échec.
7. **Soyez positif quant à vos objectifs.** Pensez aux objectifs à atteindre, et non aux manques ou aux défauts.
8. **Célébrez les réussites.** Il est important de marquer les réussites.

3.1. Prise de décision financière

Nous divisons les décisions financières en décisions tactiques et stratégiques.

- **Les décisions tactiques** ne nécessitent généralement que de petites sommes d'argent et ne modifient pas les activités courantes de l'entreprise (par exemple, l'achat de machines agricoles, l'acquisition de stocks plus importants, l'amélioration d'un produit, etc.). La prise de décision tactique est souvent utilisée pour atteindre des objectifs à court terme.
- **La gestion financière stratégique** est un terme utilisé pour décrire le processus de gestion des finances d'une entreprise lui permettant d'atteindre ses objectifs stratégiques, ou en d'autres termes, ses objectifs à long terme. Une mauvaise décision stratégique entraîne de

grandes pertes et peut même entraîner la liquidation de l'entreprise.

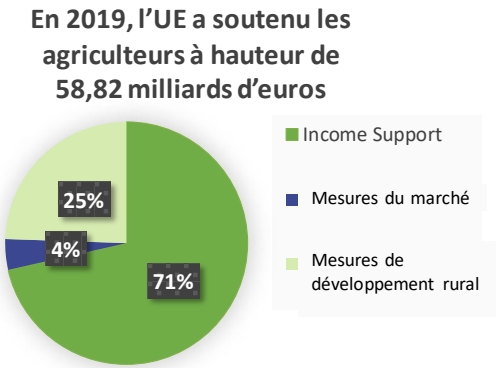
- Les gestionnaires et les investisseurs suivent souvent ces règles pour prendre des décisions financières dans le secteur agricole :
  - À risque égal, un rendement plus élevé est toujours préférable à un rendement plus faible ;
  - Pour un même rendement, le risque le plus faible est toujours préféré au risque le plus élevé ;
  - Pour un risque plus élevé, il faut un rendement plus élevé ;
  - Il est préférable de recevoir l'argent plus tôt que la même somme d'argent reçue plus tard (en supposant que l'argent obtenu immédiatement peut être investi pour rapporter davantage) ;
  - La motivation pour investir dans une action donnée est l'attente d'un rendement plus élevé que celui qu'apporterait l'investissement dans une autre action ;
  - La motivation de tous les investissements est l'augmentation du patrimoine, mais l'argument qui doit primer est d'obtenir un bénéfice des investissements réalisés.

3.2. La politique agricole commune (PAC)

La politique agricole commune (PAC) a été introduite en 1962 et constitue un partenariat entre l'agriculture et la société, entre l'Europe et ses agriculteurs.

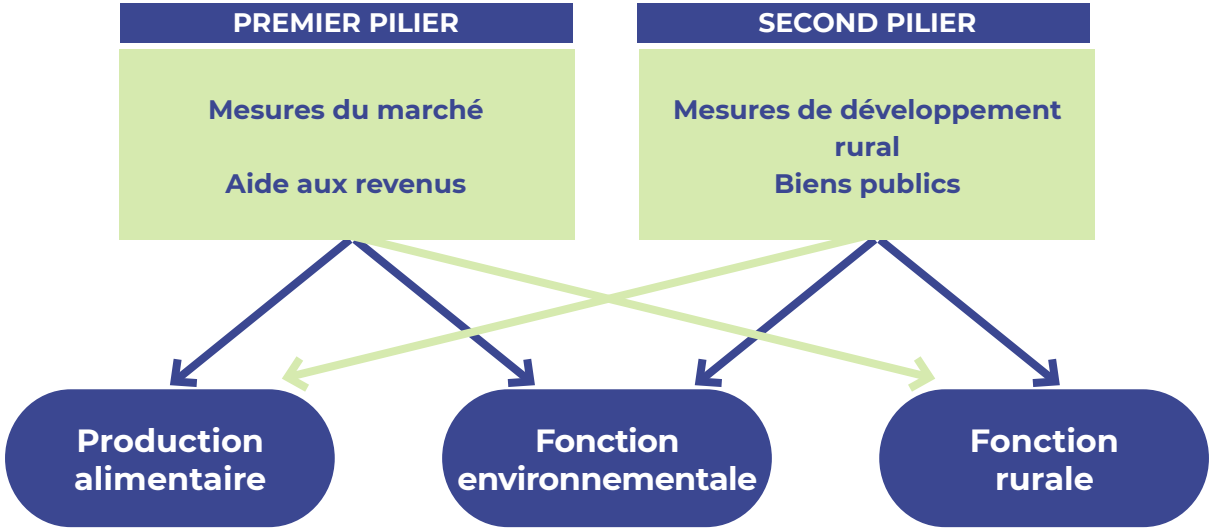
Les agriculteurs doivent générer des bénéfices, mais en même temps, ils doivent travailler de manière durable. En raison de l'incertitude commerciale et de l'impact de l'agriculture sur l'environnement, le secteur public est fortement impliqué auprès des agriculteurs. La PAC dispose des outils suivants :

1. **Une aide aux revenus** par le biais de paiements directs qui garantissent la stabilité des revenus des agriculteurs et les rémunèrent pour une agriculture respectueuse de l'environnement et la fourniture de biens publics qui ne sont normalement pas payés par les marchés, comme le fait de prendre soin de l'espace rural ;
2. **Des mesures de marché** pour faire face à des situations de marché difficiles telles qu'une baisse soudaine de la demande due à une alerte sanitaire, ou une chute des prix résultant d'une offre excédentaire temporaire sur le marché ;
3. **Des mesures de développement rural** avec des programmes nationaux et régionaux pour répondre aux besoins et défis spécifiques des zones rurales.



Vous trouverez plus d'informations sur la politique agricole commune au-delà de 2020 **ici**.

Pour la prochaine période 2021-2027, un total de 365 milliards d'euros est proposé pour la politique agricole commune (PAC), ce qui représente environ un tiers du budget total de l'UE. Une combinaison des différents outils des deux piliers de la PAC devrait être encouragée. Elle peut s'illustrer par l'application des mesures agro-environnementales pluriannuelles du deuxième pilier (pour la conversion à l'agriculture biologique) combinée à l'utilisation de l'éco-régime annuel (un nouvel outil permettant de soutenir les pratiques durables, comme l'agriculture biologique) du premier pilier.



Stratégies actuelles de la PAC :

- **PACTE VERT POUR L'EUROPE** - plan pour rendre l'économie de l'UE durable.
- **DE LA FERME À LA TABLE** - (Farm to Fork) : pour un système alimentaire équitable, sain et respectueux de l'environnement.

Les deux stratégies visent donc l'objectif de 25 % de terres agricoles exploitées de manière biologique dans l'UE.

3.3. Possibilités financières générales

PRINCIPAUX PRODUITS DE FINANCEMENT GÉNÉRAL

- **SECTEUR PUBLIC**
  - **AU NIVEAU DE L'UE**
    - Banque européenne d'investissement (BEI)
  - **AU NIVEAU NATIONAL**
    - Banque publique
    - Banques et institutions nationales de développement (BDN)
    - Institutions de garantie, sociétés de cautionnement mutuel (SCM)
- **SECTEUR PRIVÉ**
  - **À COURT TERME**
    - Escompte commercial et avance de crédit commercial, compte bancaire de crédit
    - Confirmation, affacturage, avance PAC, avance sur rendement
    - Prêts de campagne, prêts de l'assurance agraire, cartes de crédit agricole, produits pour l'exportation
  - **À LONG TERME**
    - Prêts pour l'achat de propriétés rustiques, prêts pour l'amélioration des exploitations agricoles, prêts pour l'achat, le crédit-bail et la location de bétail
    - Prêts pour les systèmes d'irrigation, les machines agricoles, les plastiques de serre, les nouvelles plantations

3.4. Autres possibilités financières

Nombre de ces produits spécifiques au marché agricole sont des produits de financement traditionnels dont les caractéristiques ont été adaptées aux cycles agricoles. Il est important de souligner l'importance des assurances en tant que mécanisme permettant de garantir les revenus et les liquidités en cas d'imprévu. Elles doivent être considérées non seulement comme une forme de garantie pour l'agriculteur mais aussi pour sa famille, ses clients, ses fournisseurs et les institutions publiques.

ASSURANCES AGRICOLES

- **SECTEUR AGRICOLE**
  - Assurance multirisques ou risques combinés
  - Assurance du rendement
- **SECTEUR DE L'ÉLEVAGE**
  - Assurance accidents et maladies
  - Assurance pour l'enlèvement des cadavres d'animaux à la ferme
  - Assurance sécheresse indexée pour le bétail
- **SECTEUR DE L'AQUACULTURE**
- **SECTEUR FORESTIER**

CONCLUSIONS

1. Lorsque vous avez une idée d'entreprise, notez-la sur papier dans un premier temps, puis commencez à l'organiser et à la développer. Un outil utile est le canevas de modèle d'entreprise, mais n'oubliez pas de faire également un plan d'entreprise « traditionnel ».

2. La définition et la résolution de problèmes sont des éléments essentiels lors du démarrage de chaque entreprise, que ce soit dans l'agriculture ou dans un autre domaine. Il ne faut pas agir uniquement de manière intuitive. Il s'agit d'un processus qui nécessite une préparation, la mise en place d'un processus et une évaluation. Ne le sous-estimez pas.

3. Essayez d'identifier vos besoins financiers. Décidez comment vous voulez financer le projet. Préparez un plan d'urgence, incluez les autres possibilités de financement si vous avez besoin de plus de ressources que prévu initialement.

4. Demandez-vous si vous êtes en mesure de lancer l'entreprise par vos propres moyens. N'ayez pas peur de partager vos idées et vos réflexions avec des personnes de confiance, qu'il s'agisse de votre famille, de vos amis ou de conseillers professionnels.

RÉFÉRENCES / LIENS

- SYNEK, M. and KISLINGEROVÁ, E. Business Economics. 5., reworked, Prague: C.H. Beck, 2010
- KLONOWSKI, D. Strategic entrepreneurial finance: from value creation to realization. New York: Routledge, 2015
- Institute of Agricultural Economics and Information, How to start a business in agriculture, 2013 http://eagri.cz/public/web/file/261965/Jak_zacit_podnikat_v_zemedelstvi.pdf
- Center for Management & Organization Effectiveness, What Is Problem Solving in Business? https://cmoe.com/glossary/problem-solving-in-business/
- KONEČNÝ, L., How to plan a business, https://www.jic.cz/magazin/jak-na-business-plan/ (4 chapters)
- AL-GAYAAR, S., How to Evaluate Your Business Idea, 2018, https://www.jimdo.com/blog/how-to-evaluate-your-business-idea/
- American Society for Quality, What is problem solving? https://asq.org/quality-resources/problem-solving
- European Commission, The common agricultural policy at a glance, https://ec.europa.eu/info/food-farming-fisheries/key-policies/common-agricultural-policy/cap-glance_en
- Entrepreneur EUROPE, How to Write a Business Plan, https://www.entrepreneur.com/article/247575

PARTENAIRES

COORDINATEUR DU PROJET

The European Council of Young Farmers (CEJA), Belgique
www.ceja.eu

Hof Und Leben (HuL), Allemagne
www.hofundleben.de

On Projects Advising (OnP), Espagne
www.onprojects.es

Folkuniversitetet (FU), Suède
www.folkuniversitetet.se

Agricoltura E' Vita (AéV), Italie
www.agricolturavita.it

The Association of Private Farming of Czech Republic (APF CR), République tchèque
www.asz.cz

Union de agricultores y ganaderos - jovenes agricultores de Jaén (COAG-Jaén), Espagne
www.coagjaen.es

Réseaux sociaux

Facebook: **@farminfin**
Twitter: **@farminfin**

Site internet du projet

www.farminfin.eu

Cofinancé par le programme Erasmus+ de l'Union européenne

Financé par l'Union européenne. Le soutien de la Commission européenne à la création de ce site internet ne constitue pas une approbation du contenu qui reflète exclusivement les opinions des auteurs, et la Commission ne peut être tenue responsable de l'usage qui pourrait être fait des informations qui y sont contenues.
Numéro du projet : 2019-1-BE01-KA202-050397