

FORMULAIRE D'AUTO-ÉVALUATION CLIENT

Objectif

Cette auto-évaluation vous permet d'évaluer la position actuelle, l'état de préparation et les priorités stratégiques de votre organisation tout au long de la chaîne de valeur agricole. Vos réponses seront utilisées exclusivement pour adapter cette proposition à vos besoins spécifiques. Veuillez remplir toutes les sections aussi complètement que possible.

Instructions

Évaluez chaque affirmation selon l'échelle ci-dessous, puis fournissez des détails narratifs là où indiqué. Renvoyez le formulaire complété à pr@dekoholding.com

Échelle d'évaluation

- 1 = Non applicable / Pas commencé
- 2 = Stade précoce / Exploratoire
- 3 = En cours / Partiellement mis en œuvre
- 4 = Avancé / Principalement opérationnel
- 5 = Pleinement mature / Meilleure pratique (Best-in-class)

Profil de l'Organisation

Champ	Réponse
Nom de l'organisation	_____
Pays / Région d'opérations	_____
Secteur	☐ Agrobusiness ☐ Transformation alimentaire ☐ Exportation de matières premières ☐ Coopérative ☐ Fonds d'investissement ☐ Gouvernement / Institution financière de développement (DFI) ☐ Société multinationale ☐ Autre : _____
Chiffre d'affaires annuel (USD)	☐ <1M \$ ☐ 1M–10M \$ ☐ 10M–50M \$ ☐ 50M–200M \$ ☐ >200M \$ ☐ Préfère ne pas divulguer
Nombre d'employés	_____
Nombre de petits exploitants / Producteurs sous contrat (le cas	_____

Champ	Réponse
échéant)	
Matières premières / Produits principaux	_____
Marchés d'exportation actuels (s'il y a lieu)	_____
Marchés d'exportation cibles (si différents)	_____
Nom et titre du décideur	_____
Demandé par (si différent)	_____
Méthode de contact préférée	☐ Email ☐ Téléphone ☐ Message privé LinkedIn ☐ Appel vidéo

Contexte Stratégique & Motivation

En 2–3 phrases, décrivez le principal défi stratégique ou l'opportunité de votre organisation actuellement :

Qu'est-ce qui a déclenché votre intérêt pour le conseil exécutif à ce moment précis ?

- ☐ Pression réglementaire (EUDR, FSMA 204, exigences phytosanitaires)
- ☐ Perte d'un acheteur majeur ou d'un accès au marché
- ☐ Mandat du conseil d'administration pour la transformation numérique/IA
- ☐ Préparation à l'investissement d'une DFI / institutionnel
- ☐ Développement ou expansion d'un parc agro-industriel
- ☐ Entrée sur un nouveau marché géographique
- ☐ Pertes post-récolte ou inefficacités de la chaîne d'approvisionnement
- ☐ Concurrent gagnant un avantage grâce à la technologie
- ☐ Autre : _____

Quel est votre calendrier cible pour obtenir des résultats mesurables ?

- ☐ 0–3 mois ☐ 3–6 mois ☐ 6–12 mois ☐ 12–24 mois ☐ 24+ mois

Quelle est votre fourchette de budget approuvée ou anticipée pour cet engagement ?

- ☐ <10 000 \$ ☐ 10 000–50 000 \$ ☐ 50 000–150 000 \$ ☐ 150 000–300 000 \$ ☐ >300 000 \$
- ☐ À déterminer après définition du périmètre

2.3 Évaluation de la Préparation « AgriAI » des Cinq Piliers

Évaluez la capacité actuelle de votre organisation dans chaque domaine. Cela correspond directement au cadre des Cinq Piliers AgriAI et déterminera quels piliers seront prioritaires lors de votre engagement.

PILIER 1 — Production Durable & Approvisionnement sous Contrat

#	Affirmation	Évaluation (1–5)
1.1	Nous maintenons une hiérarchie précise Ferme → Bloc → Parcelle avec cartographie GIS polygonale de toutes les terres cultivées.	☐
1.2	Nous suivons un pipeline biologique structuré (Pré-plantation → Développement bio → Récolte → Post-récolte → Distribution) avec des procédures opératoires standard (SOP) documentées.	☐
1.3	Nous avons formalisé des accords de culture sous contrat avec les petits exploitants, incluant la planification de la production et les spécifications de qualité.	☐
1.4	Nous utilisons des recommandations agronomiques alimentées par l'IA ou basées sur les données (rotation des cultures, optimisation des engrais, diagnostic localisé des ravageurs).	☐
1.5	Nous maintenons des jumeaux numériques ou des registres numériques des terres agricoles pouvant être présentés aux auditeurs ou investisseurs sur demande.	☐

Narratif : Décrivez votre modèle actuel de production et d’approvisionnement, les lacunes clés et toute technologie actuellement utilisée :

PILIER 2 — Transformation Agro-Industrielle & Ajout de Valeur

#	Affirmation	Évaluation (1–5)
2.1	Nous exploitons nos propres installations de transformation qui convertissent les matières premières brutes en produits à plus haute valeur (ex : manioc → amidon, cacao → beurre).	☐
2.2	Nous suivons numériquement les rendements de transformation, les ratios intrants-extrants et la cohérence des grades.	☐
2.3	Nous appliquons la logique de l'« Agriculture Intelligente » (données de capteurs, automatisation, maintenance prédictive) à nos opérations de transformation.	☐
2.4	Notre production transformée respecte les normes industrielles internationales (ISO, HACCP, BPF/GMP, ou équivalent).	☐
2.5	Nous avons identifié et chiffré des opportunités d'ajout de valeur supplémentaire ou de diversification de produits.	☐

Narratif : Décrivez vos capacités actuelles de transformation, l'utilisation de la capacité et vos ambitions d'ajout de valeur :

PILIER 3 — Confiance Numérique : Traçabilité, Qualité & Conformité Mondiale

#	Affirmation	Évaluation (1–5)
3.1	Nous pouvons fournir une preuve de géolocalisation vérifiée par GPS attestant que nos matières premières sont exemptes de déforestation (conforme EUDR).	☐
3.2	Nous tenons des registres numériques d'assurance/contrôle qualité (QA/QC) incluant le suivi des LMR (Limites Maximales de Résidus) de pesticides, les résultats de tests en laboratoire et les certifications mondiales.	☐
3.3	Nous disposons d'un « Coffre-fort de Conformité » centralisé contenant les certificats phytosanitaires, les certificats d'origine et les listes de contrôle réglementaires spécifiques à la destination.	☐
3.4	Nos expéditions passent la douane sans détention ni retard dû à des problèmes de documentation.	☐
3.5	Nous pouvons fournir aux acheteurs une transparence « Prête pour l'Audit » avant qu'une expédition ne quitte le quai.	☐

Narratif : Décrivez votre posture actuelle en matière de conformité, toute détention portuaire ou rejet récent, et les exigences réglementaires du marché cible :

PILIER 4 — Entrée sur le Marché Mondial & Orchestration Commerciale

#	Affirmation	Évaluation (1–5)
4.1	Nous utilisons un pipeline CRM structuré (Kanban ou équivalent) pour gérer les relations avec les acheteurs, de la Demande Initiale → Négociation → Contrat Confirmé.	☐
4.2	Les documents commerciaux critiques (LOI, FCO, SCO, SPA) sont liés aux profils des acheteurs dans un coffre-fort numérique centralisé — et non dispersés dans les emails.	☐
4.3	Nous avons une capacité de négociation multilingue ou des outils de traduction IA pour communiquer avec les acheteurs dans plusieurs langues.	☐
4.4	Nous disposons d’une structure de commissionnement automatisée ou transparente pour les répartitions de ventes multi-utilisateurs.	☐
4.5	Nous entretenons des relations actives avec des acheteurs internationaux dans au moins deux régions géographiques (UE, USA, Asie, Moyen-Orient).	☐

Narratif : Décrivez vos opérations commerciales et de vente actuelles, vos relations avec les acheteurs et les défis d’accès au marché :

PILIER 5 — Intelligence Exécutive & Gouvernance Stratégique

#	Affirmation	Évaluation (1–5)
5.1	Notre conseil d’administration dispose d’un centre de commande à vue unique (« single-pane-of-glass ») pour surveiller le rendement, la performance des ventes et l’état de conformité en temps réel.	☐
5.2	Nous utilisons un flux de travail numérique structuré pour les approbations budgétaires et les pivots opérationnels (pas de processus papier ou ad hoc).	☐
5.3	Nous suivons les KPI en temps réel sur les pipelines de vente, les paiements de commissions et la productivité agricole via des tableaux de bord.	☐
5.4	Nous avons accès à des recommandations stratégiques pilotées par l’IA sur la productivité de la chaîne de valeur et le jumelage acheteur-fournisseur.	☐
5.5	Notre structure de gouvernance soutient une supervision multi-parties prenantes (conseil, investisseurs, DFI) avec un reporting transparent.	☐

Narratif : Décrivez votre gouvernance actuelle, votre infrastructure de reporting et de prise de décision :

2.4 Matrice de Priorité des Domaines de Conseil

Classez les domaines de conseil suivants de 1 (priorité la plus élevée) à 7 (priorité la plus faible) en fonction des besoins immédiats de votre organisation.

Rang de Priorité (1–7)	Domaine de Conseil
_____	Transformation Agricole Alimentée par l’IA & Numérisation de la Chaîne de Valeur
_____	Développement & Étude de Faisabilité de Parcs Agro-Industriels Intelligents
_____	Préparation à l’Exportation, Conformité & Expansion sur les Marchés Internationaux
_____	Jumelage Mondial d’Acheteurs & de Fournisseurs
_____	Stratégie d’Investissement Agricole & Financement de Projets
_____	Culture sous Contrat, Optimisation de la Chaîne d’Approvisionnement & Développement de la Transformation
_____	Partenariats B2B Internationaux & Relations Gouvernementales

2.5 Préférence de Modèle d'Engagement

Indiquez votre structure d'engagement préférée. Plusieurs sélections sont acceptables.

Modèle	Intérêt (Oui / Non / À discuter)	Notes
Session de Stratégie Exécutive (à partir de 700 \$/heure)	☐ Oui ☐ Non ☐ À discuter	_____
Retainer Mensuel — Argent (5 000 \$/mois)	☐ Oui ☐ Non ☐ À discuter	_____
Retainer Mensuel — Or (12 000 \$/mois)	☐ Oui ☐ Non ☐ À discuter	_____
Retainer Mensuel — Platine (20 000 \$+/mois)	☐ Oui ☐ Non ☐ À discuter	_____
Conseil Basé sur Projet (défini après session de stratégie confidentielle)	☐ Oui ☐ Non ☐ À discuter	_____
Engagement DFI / Institutionnel (structuré selon le cycle de financement)	☐ Oui ☐ Non ☐ À discuter	_____
Accès à la Plateforme Five Pillars AgriAI (inclus ou autonome)	☐ Oui ☐ Non ☐ À discuter	_____

2.6 Préparation Technologique & IA

#	Question	Réponse
6.1	Utilisez-vous actuellement des plateformes de technologie agricole ? Si oui, nommez-les.	_____
6.2	Avez-vous une équipe interne IT / numérique ?	☐ Oui (taille :____) ☐ Non ☐ Externalisée
6.3	Avez-vous précédemment tenté une transformation IA ou numérique ? Si oui, quel a été le résultat ?	_____
6.4	Quel est la préférence de votre organisation pour l'adoption d'une nouvelle plateforme entreprise (ex : Five Pillars AgriAI) ?	☐ Élevé — prêt à déployer immédiatement ☐ Moyen — besoin d'une période d'évaluation ☐ Faible — conseil uniquement, pas de plateforme ☐ Incertain — besoin du conseil
6.5	Disposez-vous d'une infrastructure de données existante (bases de données, stockage cloud, systèmes ERP) ?	☐ Oui (précisez :_____) ☐ Partiellement ☐ Non
6.6	Y a-t-il des contraintes de souveraineté des données, de sécurité ou réglementaires dont nous devons être au courant ?	_____

2.7 Préparation à l'Exportation & Accès au Marché

#	Question	Réponse
7.1	Exportez-vous actuellement ? Si oui, vers quels marchés et quel volume ?	
7.2	Avez-vous subi des rejets d'expédition, des détentions portuaires ou des échecs de conformité ? Si oui, décrivez.	
7.3	Êtes-vous conscient de l'EUDR ? Avez-vous commencé la vérification « sans déforestation » ?	☐ Pleinement conforme ☐ En cours ☐ Conscient mais pas commencé ☐ Pas conscient
7.4	Êtes-vous conscient de la Section 204 de la FSMA américaine ? Disposez-vous de registres de traçabilité numériques ?	☐ Pleinement conforme ☐ En cours ☐ Conscient mais pas commencé ☐ Pas conscient
7.5	Détenez-vous des certificats phytosanitaires actuels, des certificats d'origine et des certifications de qualité pertinentes ?	☐ Oui (liste : _____) ☐ Partiellement ☐ Non

#	Question	Réponse
7.6	Avez-vous identifié des acheteurs cibles ou cherchez-vous des introductions ?	☐ Identifiés (noms : _____) ☐ Recherche des introductions ☐ Les deux

2.8 Préparation à l'Investissement & au Financement

#	Question	Réponse
8.1	Recherchez-vous actuellement un investissement externe ou un financement ?	☐ Oui ☐ Non ☐ En exploration
8.2	Quel type de capital recherchez-vous ?	☐ DFI (IFC, BAD, FMO, etc.) ☐ Institutionnel / Private Equity ☐ Stratégique corporate ☐ Subventions gouvernementales ☐ Financement par dette ☐ Autre : _____
8.3	Disposez-vous d'un business plan et d'un modèle financier prêts pour l'investissement ?	☐ Oui ☐ Brouillon ☐ Non
8.4	Avez-vous déjà engagé des discussions avec des DFI ou des investisseurs institutionnels ? Si oui, quel a été le résultat ?	_____

#	Question	Réponse
8.5	Quel est le montant approximatif du capital que vous recherchez (le cas échéant) ?	

2.9 Adéquation Organisationnelle & Engagement

Cette section nous aide à assurer un alignement mutuel. Le Service de Conseil Exécutif Premium est conçu pour les organisations sérieusement engagées dans l'exécution.

#	Affirmation	Accord
9.1	Notre organisation bénéficie du parrainage au niveau du conseil d'administration ou du C-suite pour cet engagement.	☐ Tout à fait d'accord ☐ D'accord ☐ Neutre ☐ Pas d'accord
9.2	Nous sommes engagés à mettre en œuvre les recommandations, pas seulement à recevoir un rapport.	☐ Tout à fait d'accord ☐ D'accord ☐ Neutre ☐ Pas d'accord
9.3	Nous avons alloué des ressources internes (équipe, temps, budget) pour soutenir l'exécution.	☐ Tout à fait d'accord ☐ D'accord ☐ Neutre ☐ Pas d'accord

#	Affirmation	Accord
9.4	Nous considérons le conseil exécutif comme un partenariat stratégique, pas comme une relation transactionnelle avec un fournisseur.	☐ Tout à fait d'accord ☐ D'accord ☐ Neutre ☐ Pas d'accord
9.5	Nous croyons que l'avenir agricole de l'Afrique réside dans la transformation, la technologie et le commerce mondial — et non pas dans l'exportation de matières premières brutes.	☐ Tout à fait d'accord ☐ D'accord ☐ Neutre ☐ Pas d'accord
9.6	Nous sommes prêts à accorder au conseiller l'accès aux données opérationnelles pertinentes, aux parties prenantes et aux installations.	☐ Tout à fait d'accord ☐ D'accord ☐ Neutre ☐ Pas d'accord

Si vous avez répondu « Pas d'accord » à l'une des affirmations ci-dessus, veuillez expliquer :

2.10 Informations Supplémentaires

2.10.1 Y a-t-il autre chose que vous souhaitez que le conseiller sache avant de préparer votre proposition sur mesure ?

2.10.2 Comment avez-vous pris connaissance de ce service ?

- ☐ LinkedIn
- ☐ Recommandation (nom :)
- ☐ dekoholding.com
- ☐ Conférence / Événement
- ☐ Publication / Article
- ☐ Autre :

2.10.3 Langue préférée pour les livrables de l'engagement : ☐ Anglais ☐ Français

2.11 Résumé de l'Auto-Évaluation (Pour usage exclusif du Conseiller)

Cette section est remplie par Kosona Chriv après examen des réponses du client.

Domaine d'Évaluation	Note Client (Moy.)	Niveau de Maturité	Priorité
Pilier 1 — Production & Approvisionnement	___/5	☐ Commencement ☐ En développement ☐ Avancé	☐ Haute ☐ Moyenne ☐ Basse
Pilier 2 — Transformation & Ajout de Valeur	___/5	☐ Commencement ☐ En développement ☐ Avancé	☐ Haute ☐ Moyenne ☐ Basse
Pilier 3 — Confiance Numérique & Conformité	___/5	☐ Commencement ☐ En développement ☐ Avancé	☐ Haute ☐ Moyenne ☐ Basse
Pilier 4 — Pénétration du Marché & Commerce	___/5	☐ Commencement ☐ En développement ☐ Avancé	☐ Haute ☐ Moyenne ☐ Basse
Pilier 5 — Intelligence Exécutive	___/5	☐ Commencement ☐ En développement ☐ Avancé	☐ Haute ☐ Moyenne ☐ Basse

Modèle d'Engagement Recommandé : _____

Piliers Recommandés pour la Phase 1 : _____

Périmètre d'Engagement Estimé : _____

Notes du Conseiller : _____

2.12 Déclaration du Client

Je confirme que les informations fournies dans cette auto-évaluation sont exactes au meilleur de ma connaissance. Je comprends que ce formulaire est utilisé uniquement pour adapter la proposition de Conseil Exécutif et ne constitue pas un engagement contraignant.

Champ	Réponse
Nom	_____
Titre	_____
Organisation	_____
Signature	_____
Date	_____

Renvoyer le formulaire complété à : pr@dekoholding.com

 +234 904 084 8867 (Nigeria)  | +855 10 333 220 (Cambodge)

 <https://dekoholding.com/fr>