



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

COMMENT TRAVAILONS NOUS ENSEMBLE?

ANICCA JANSEN, EGAT/PR/MD
AVRIL 2007

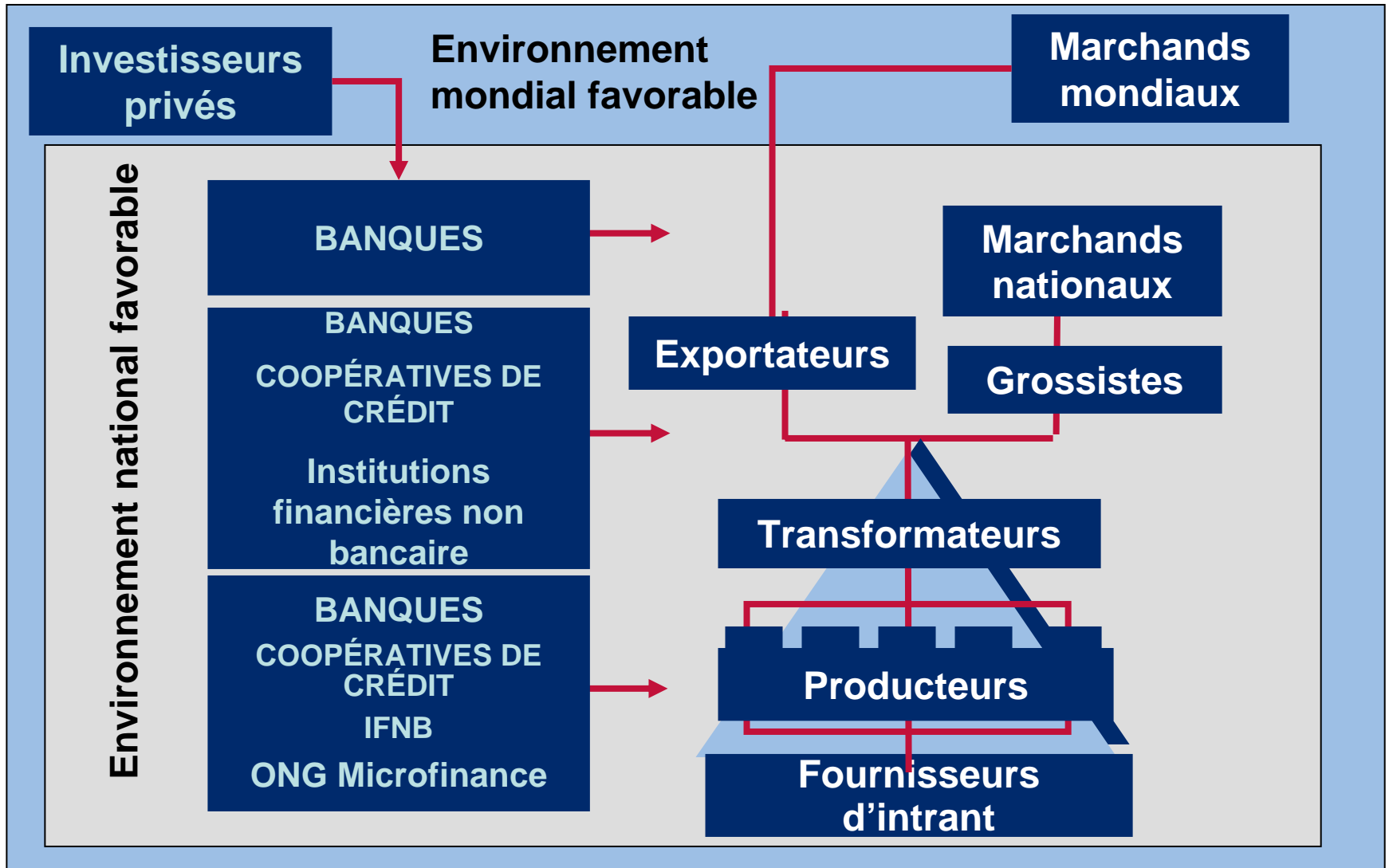
POINTS PRINCIPAUX

- Pourquoi prendre l'approche chaîne de valeur?
- Quelles chaînes ?
- Les rôles des différents acteurs – secteur privé, gouvernement & PFT
- Comment équilibrer les interventions?

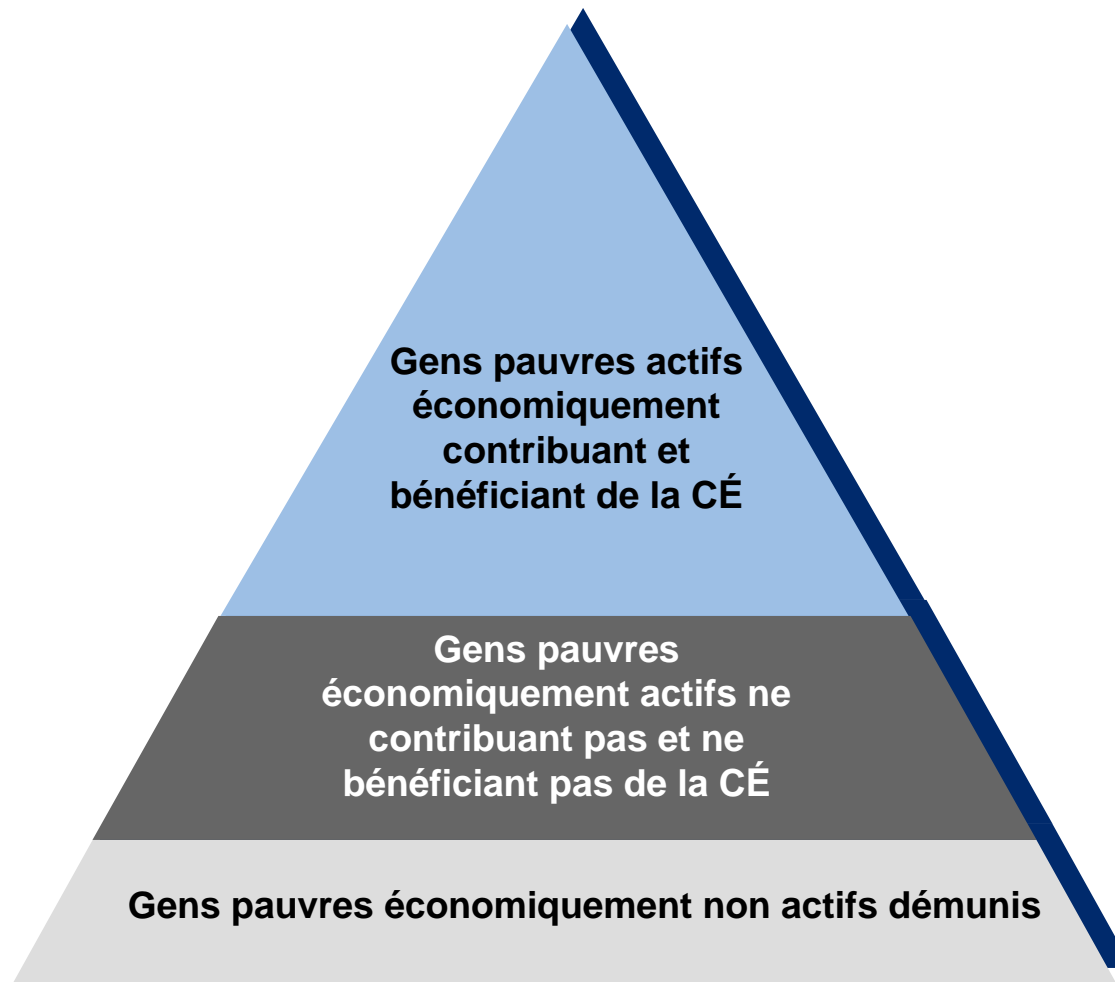
POINTS PRINCIPAUX

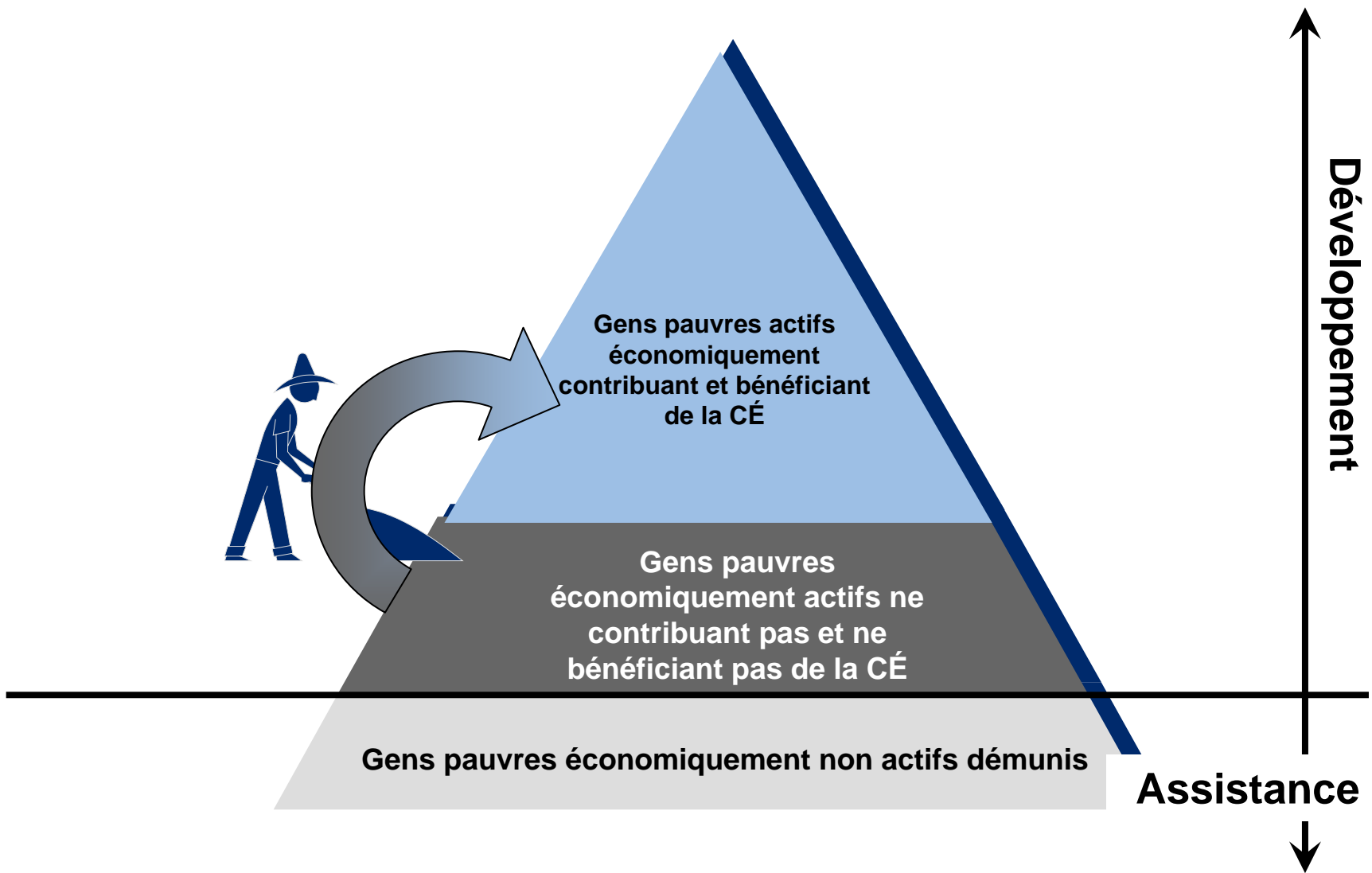
- Pourquoi Prendre l'approche Chaîne de Valeur?
- Quelles Chaînes ?
- Les Roles des Différents Acteurs – Secteur Prive, Gouvernement, & PTF
- Comment équilibrer les interventions?

LA CHAÎNE DE VALEUR

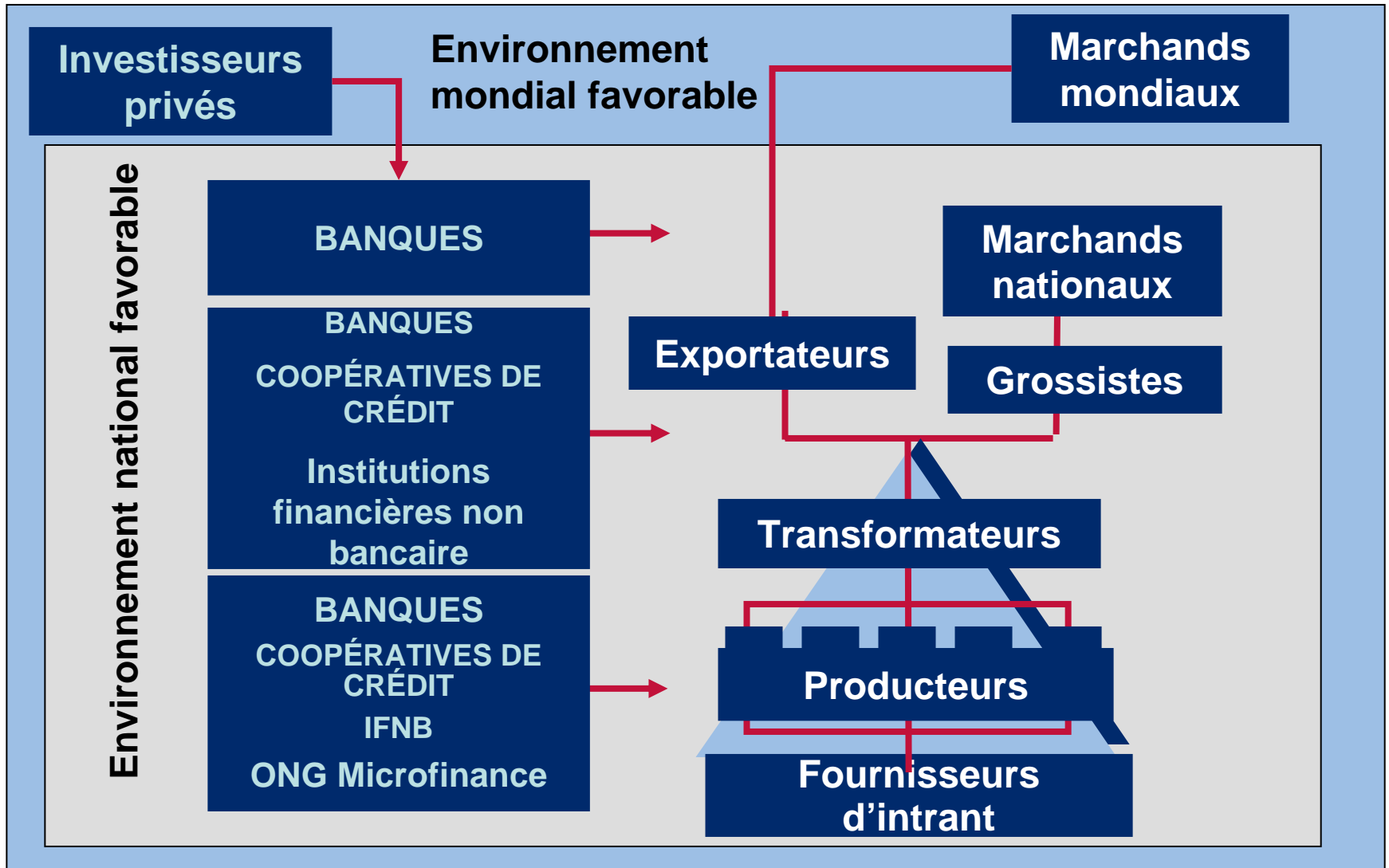


La Pyramide de Pauvreté





LA CHAÎNE DE VALEUR



POINTS PRINCIPAUX

- Pourquoi Prendre l'approche Chaîne de Valeur?
- **Quelles Chaînes ?**
- Les Roles des Différents Acteurs – Secteur Prive, Gouvernement, & PTF
- Comment équilibrer les interventions?

LE CRITERE POUR SELECTIONNER LA CHAÎNE DE VALEUR

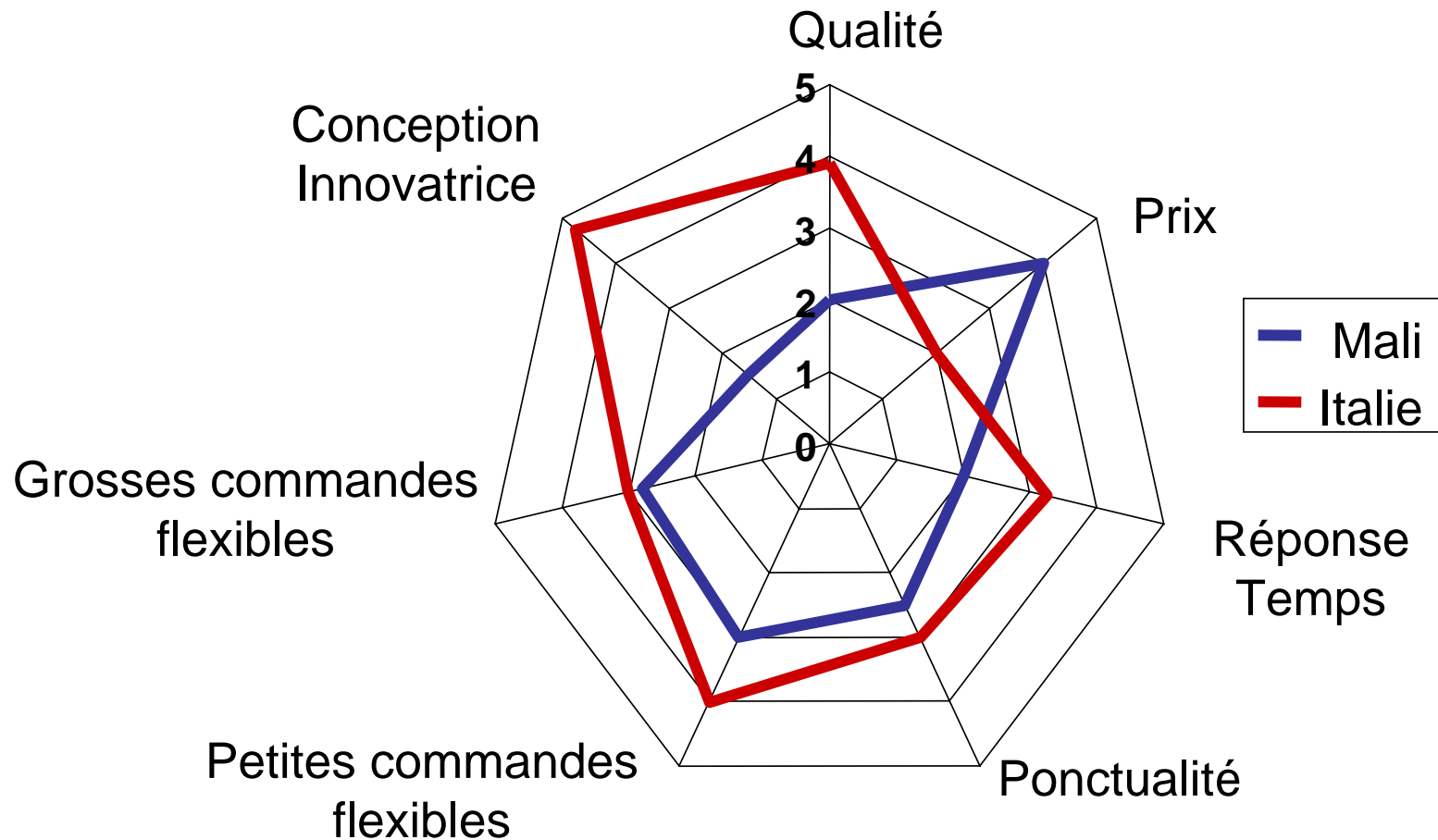
- **COMPETITIVE**
 - Produit hautement différencié
 - Haute Qualité
 - Haute Quantité
- **ENGAGEMENT UN GRAND NOMBRE DES FERMES OU DES MENAGES**
- **LES POPULATIONS CIBLEES**

ET, COMMENT COMMENCER?

- ÉTAPE 1 : Identifier un avantage compétitif au marché final
- ÉTAPE 2 : Développer une stratégie d'amélioration
- ÉTAPE 3: Soutenir la compétitivité

ÉTAPE 1 : Identifier un avantage compétitif au marché final

Demande de marché final : Que souhaitent les acheteurs ?



ÉTAPE 2 : Développer une stratégie d'amélioration

Afin de transformer un avantage comparé en compétitivité, les exploitations familiales et les entreprises doivent résoudre les contraintes principales et tirer avantages des opportunités en développant les stratégies d'amélioration.

ÉTAPE 3: Soutenir la compétitivité

Définition :

pour **atteindre et soutenir la croissance**,
les entreprises doivent pouvoir **répondre aux**
demandes changeantes du marché
avec efficacité et de façon efficace

POINTS PRINCIPAUX

- Pourquoi Prendre l'approche Chaîne de Valeur?
- Quelles Chaînes ?
- **Les Roles des Différents Acteurs – Secteur Prive, Gouvernement, & PTF**
- Comment équilibrer les interventions?

FACTEURS INFLUENÇANT LA COMPÉTITIVITÉ DES CHAÎNES DE VALEUR

1. Marché final

2. Environnement favorable

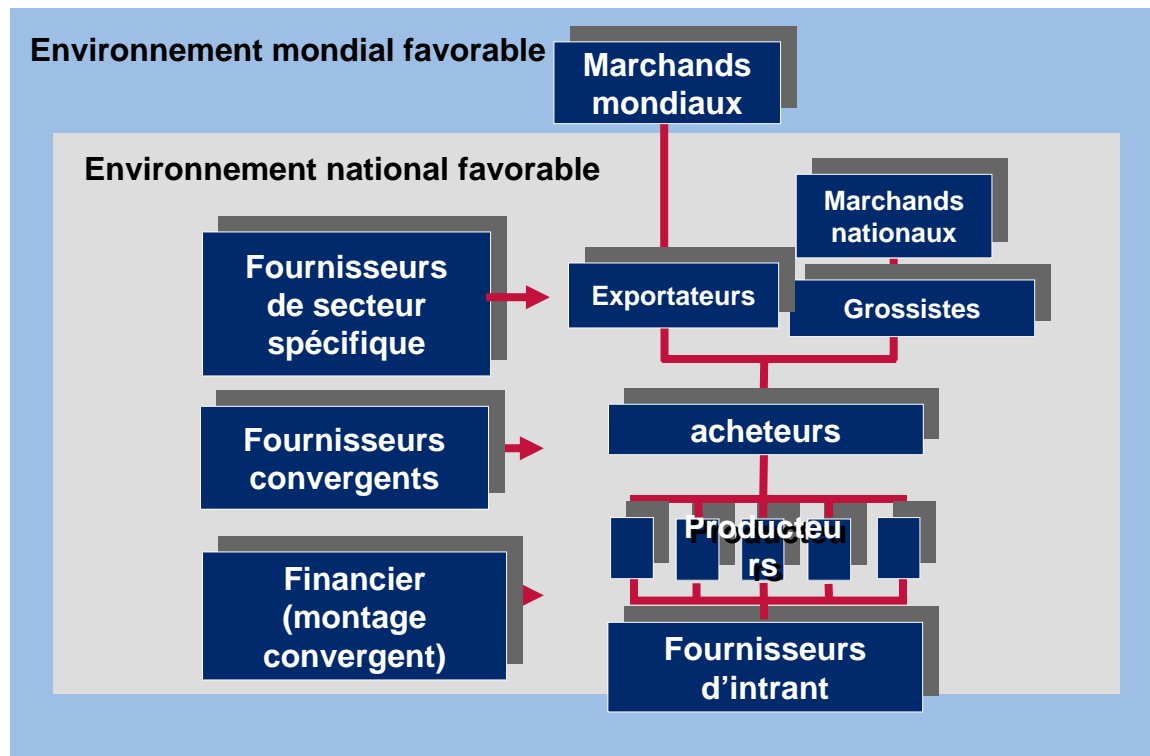
3. Coopération interentreprises

- Horizontale
- Verticale

4. Niveau d'entreprise amélioré

5. Soutien des marchés

MAIS – QUI FAIT QUOI?



QUI FAIT QUOI - UN EXEMPLE

1. Marché final

2. Environnement favorable

**3. Coopération
interentreprises**

- Horizontale
- Verticale

**4. Niveau d'entreprise
amélioré**

5. Soutien des marchés

1. Entrepreneur

2. Associations

3. Gouvernement

4. PTF

5. Qui d'autre?

MAIS – QUI FAIT QUOI? - LA DÉFINITION DES RÔLES

Secteur privé

Agents internes. Diriger l'entreprise dans un environnement concurrentiel basé sur les incitatifs économiques.

Organismes auxiliaires

Agents externes. Offrir des incitatifs et/ou des informations aux agents de l'industrie afin de créer et de soutenir la compétitivité.

Donateurs

Agents externes. Planifier, concevoir et financer les activités afin de bâtir une compétitivité et d'apprendre des expériences passées.

Gouvernement

Agents internes. Favoriser un environnement favorable propice et de fournir des biens publics dans l'intérêt public.

POINTS PRINCIPAUX

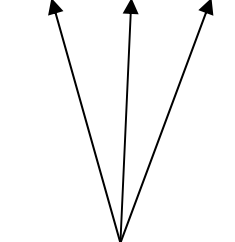
- Pourquoi Prendre l'approche Chaîne de Valeur?
- Quelles Chaînes ?
- Les Roles des Différents Acteurs – Secteur Prive, Gouvernement, & PTF
- Comment équilibrer les interventions?

RELATIONS ENTRE LES AGENTS DE CHAÎNE DE VALEUR

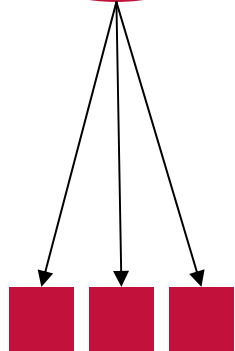
Marché

(Tomates)

Acheteurs



Prix



Fournisseurs

Équilibré

(Café biologique)

Acheteurs

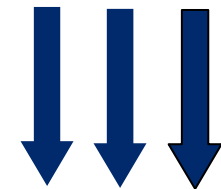
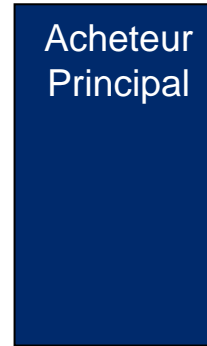


Fournisseurs

Dirigé

(Exportation d'artisanats)

Acheteur
Principal

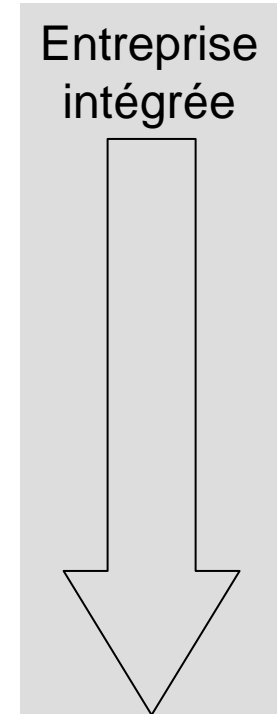


Fournisseurs

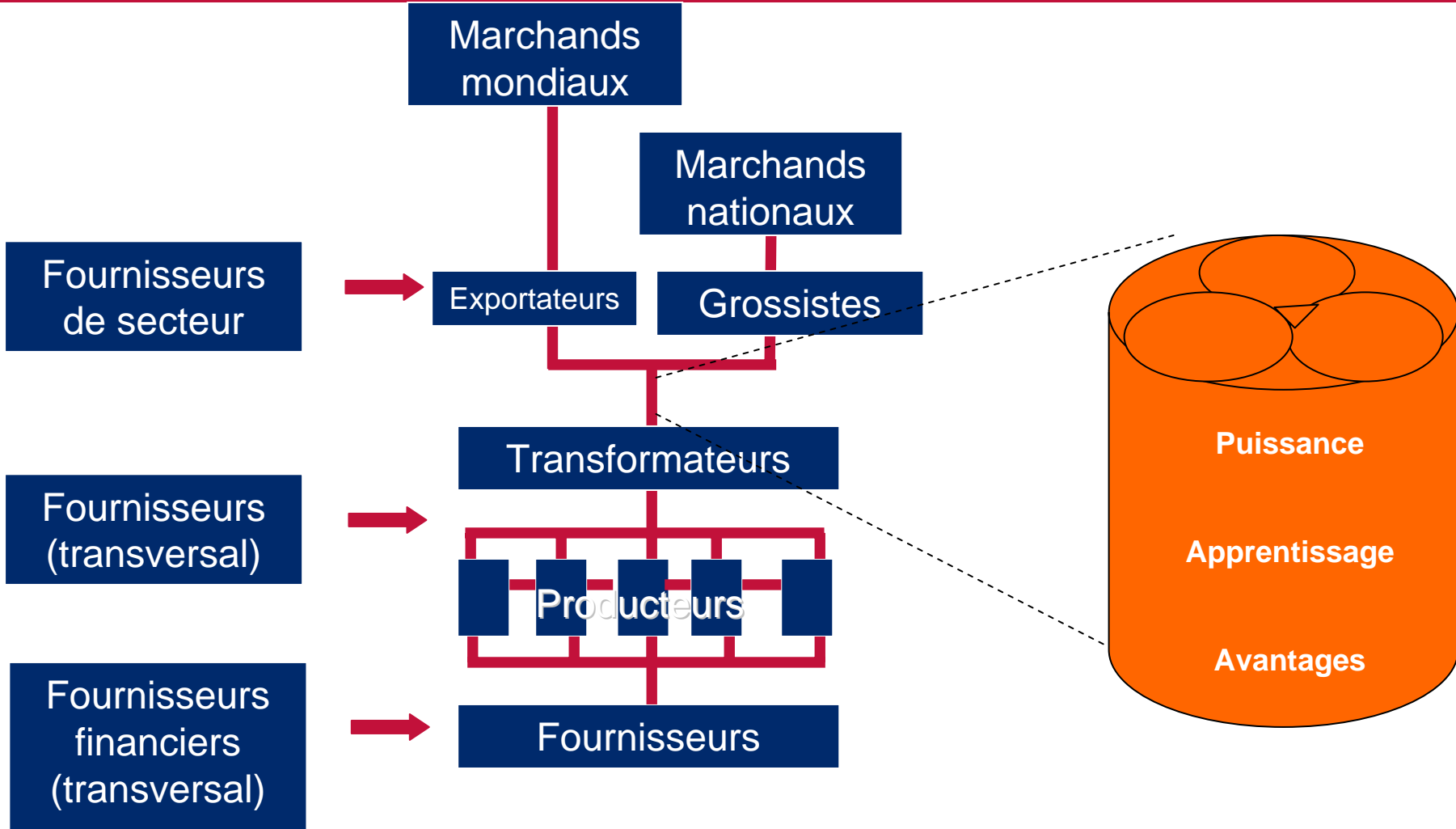
Hiérarchie

(Fleurs coupées)

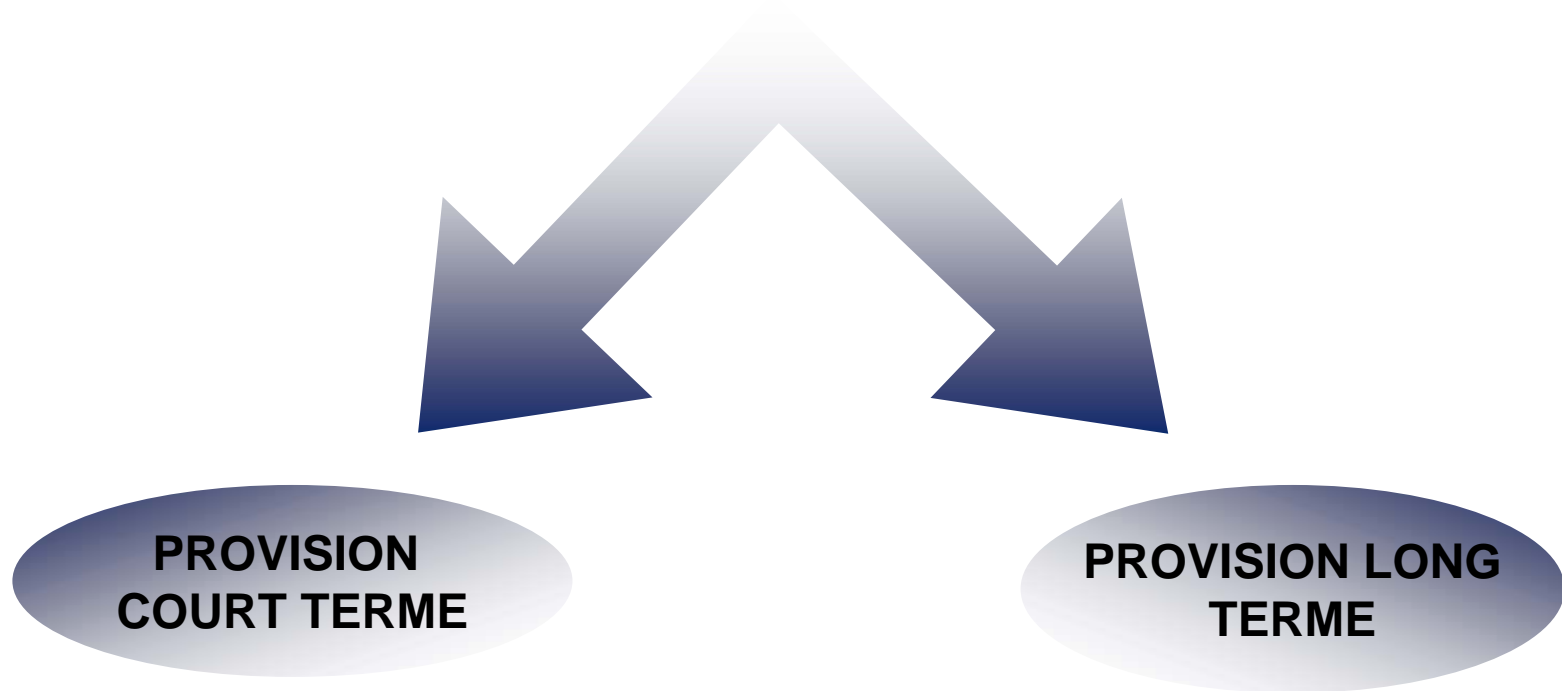
Entreprise
intégrée



RELATIONS ENTRE LES AGENTS DE CHAÎNE DE VALEUR



MÉTHODES D'INTERVENTION



COMMENT? MÉTHODES D'INTERVENTION

PROVISION COURT TERME

Pour

Contre

PROVISION LONG TERME

Pour

Contre

COMMENT? MÉTHODES D'INTERVENTION

Provision directe

Pour

- Résultats à court terme
- Facile de contrôler les sorties et les résultats
- Plus facile à gérer

Contre

- Non durable
- Facile de distordre les marchés
- Facile de désorienter les budgets de projet et d'opération (inter financement)

Facilitation

Pour

- Durabilité
- Leviers incitatifs
- Réduit l'évolution divergente du marché
- Mène aux stratégies de sortie viables

Contre

- Résultats plus lents en ST
- Difficile quand aucun fournisseur n'est disponible
- Conséquences financières

PIÈGES COMMUNS ?

PIÈGES COMMUNS

- Défaut d'inclure les principaux groupes de partie prenante ;
- Défaut d'assurer que la vision est dirigée vers le **secteur privé**
- **Manque de consensus** à propos de la vision de l'industrie
- Plans d'action trop **ambitieux**
- Manque d'attention **aux résultats rapides** pour renforcer la coordination interentreprises critique.
- ONG/contrôleur délégué **fournissant directement** des services avec un manque d'attention pour les stratégies de sortie.
- **Facilitation** où les marchés de service sont trop faibles.
- Défaut de toucher la puissance **des catalyseurs de marché final**
- Sous utilisation des **incitatifs** de marché
- Manque de **suivi** adéquat des plans d'action

COMMENT ? STRATÉGIE DE SORTIE

Une bonne stratégie de sortie est ...



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

QUESTIONS?