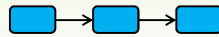


Résumé de Cours

12-16 et 18-22 dec. 2011

Chaînes de Valeur et Croissance Économique



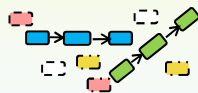
Entreprise - Chaîne - Secteur



Entreprise

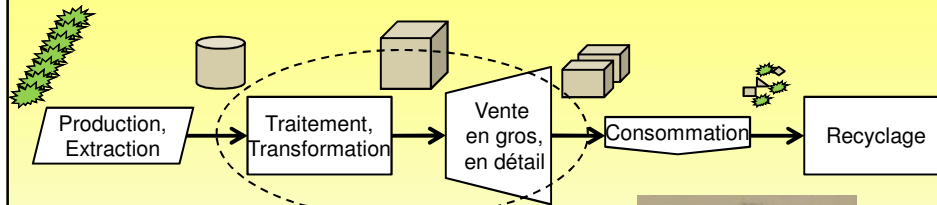


Chaîne



Secteur

Définition d'une chaîne de valeur



Une chaîne de valeur:

- Une alliance verticale d'entreprises
- qui collaborent à divers degrés
- impliquant toutes (ou plusieurs) étapes.
- Définie par ses matières premières
- et par les segments du marché.
- Donne valeurs aux opérateurs.
- Fait partie du secteur privé.



Søren

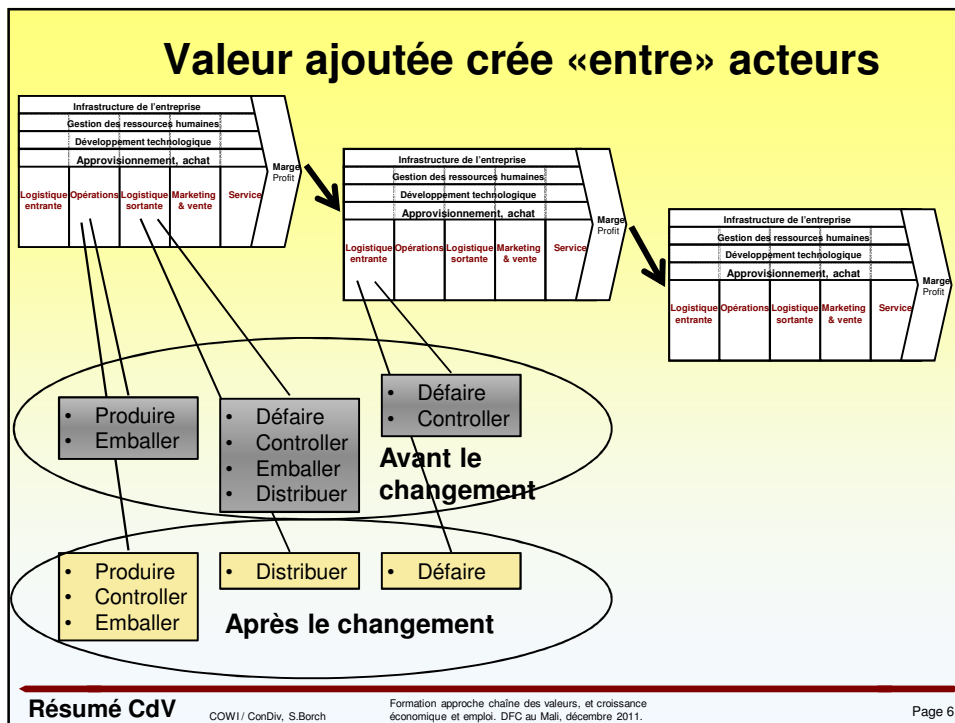
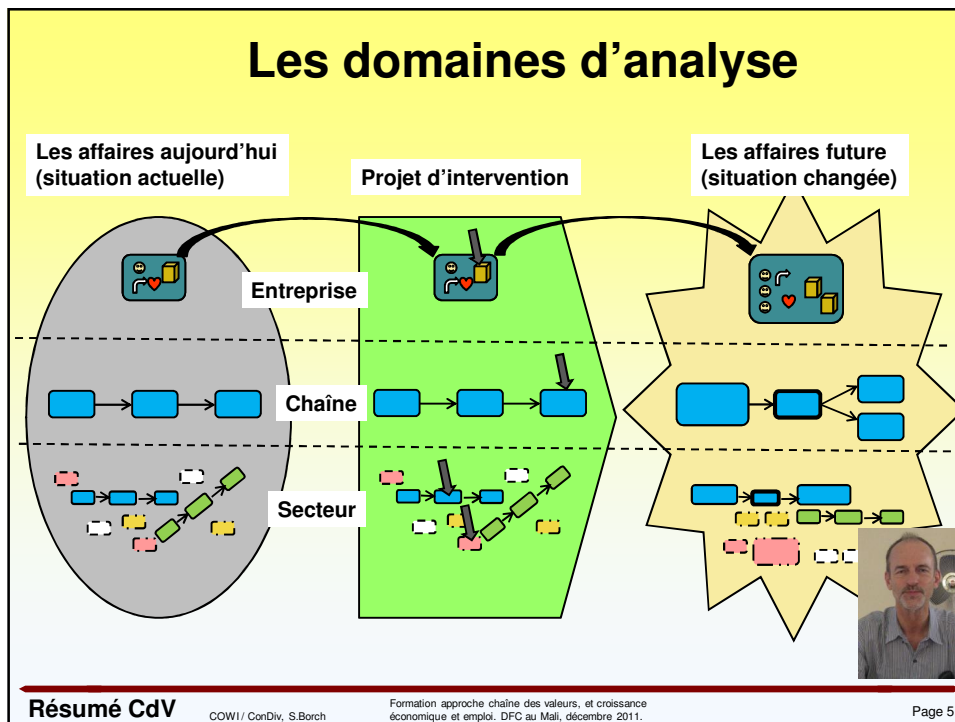
Pourquoi CdV?

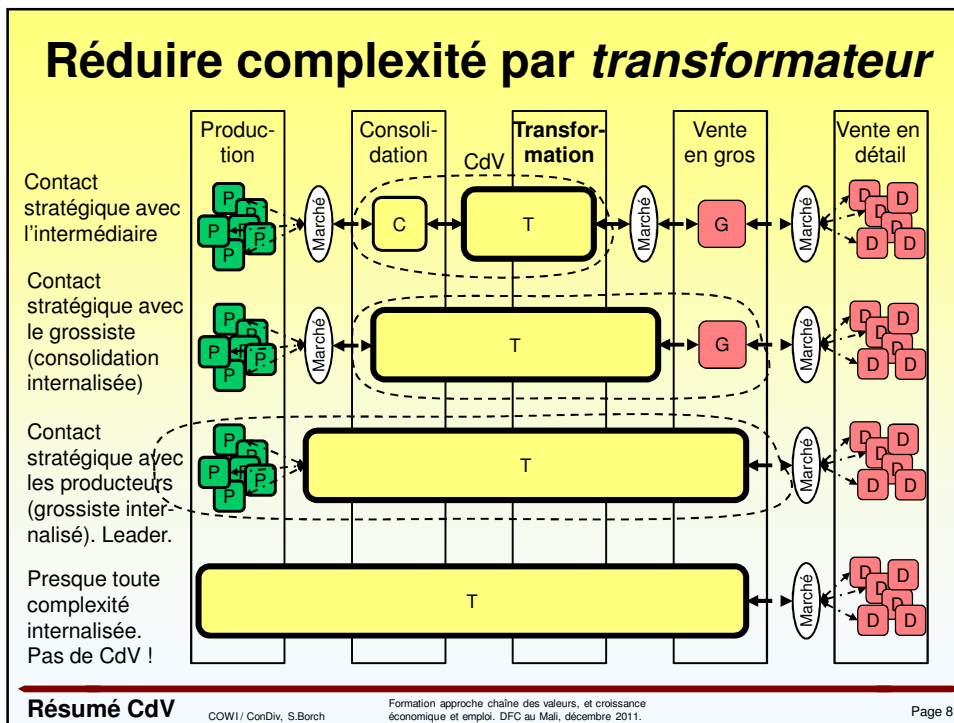
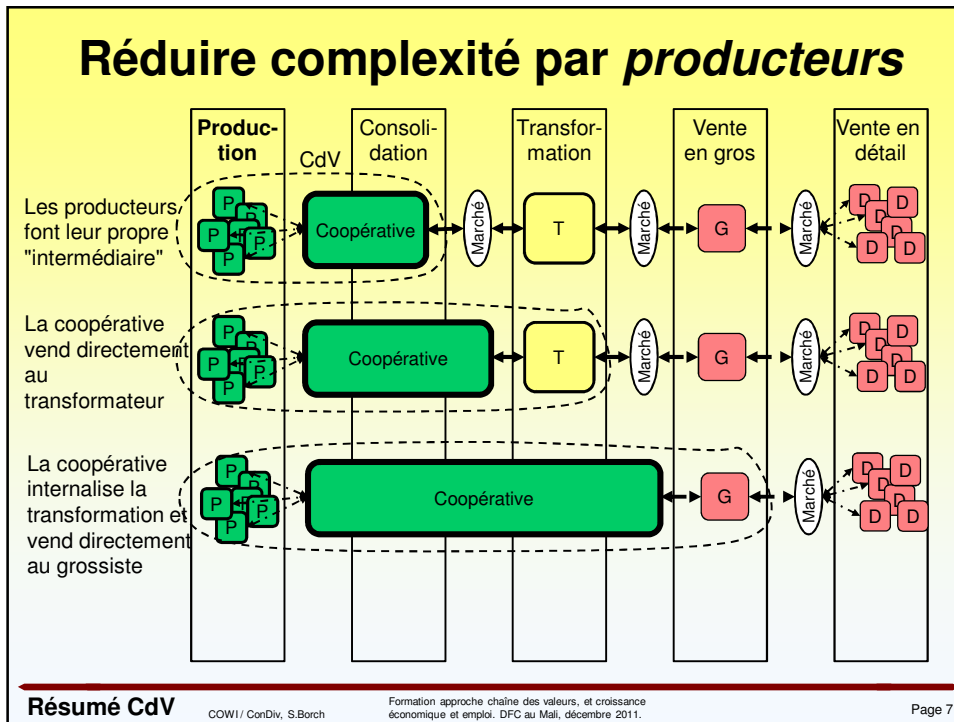
Quelques avantages des CdV:

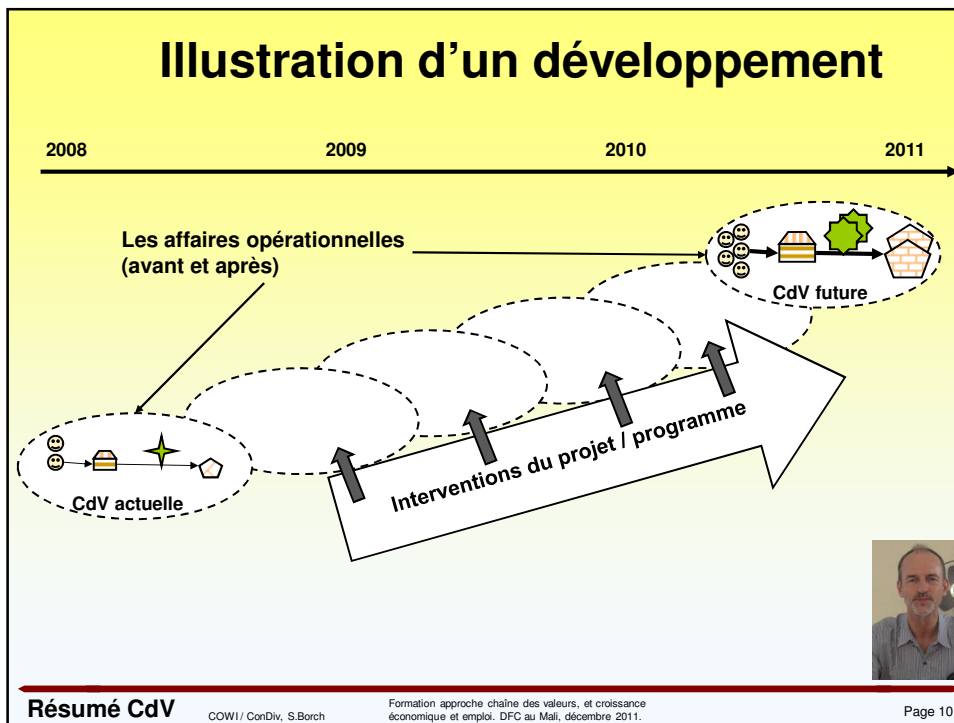
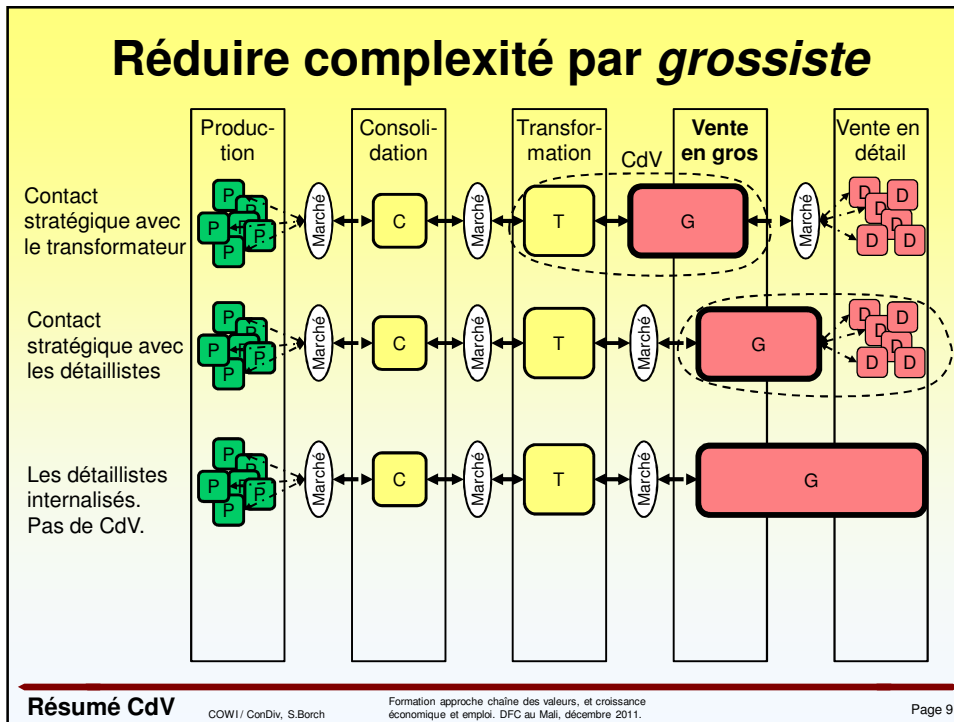
- Gains rapides (Quick win)
- Elles procurent une certaine sécurité, par exemple en assurant mieux tant l'approvisionnement que l'accès au consommateur final
- Facilitent l'accès aux marchés riches pour les acteurs en condition de pauvreté
- Le mécanisme de "tirer" ou de "traction" chez le groupe cible
- Processus efficace d'apprentissage
- Les acteurs forts ont un auto-intérêt à aider les plus faibles
- Les forts facilitent l'accès à la technologie et au financement
- Priorité à la synergie et au gagnant-gagnant
- Donnent de l'emploi et de la croissance économique
-

Quelques précautions relatives aux CdV:

- Risque d'être dominé par du/des acteur/s fort/s de la CdV
- Souvent le modèle de CdV n'est pas adapté au fermiers de subsistance
-







Pousser ou Tirer les produits?

Modèle de « pousser »

Stimuler la production

>> 

Producteur
Groupe ciblé

*Espérer que quelqu'un achète
le volume et qualité qu'on a.*

Client ?

Modèle de « tirer »

Stimuler la demande

>>>>>>>>> 

Producteur
Groupe ciblé

*Espérer que le producteur
soit motivé à produire
le volume et qualité demandé.*

Client