

CHAINE DE VALEURS

**“DE LA PRODUCTION AU MARCHÉ,
COMMENT APPORTER UNE VALEUR
AJOUTÉE A NOS PRODUITS AGRICOLES
ET FORESTIERS NON LIGNEUX”**

Communicateur : M. Boubacar BARRY

Ministère de l’Agriculture et des Aménagements Hydrauliques

PLAN DE PRESENTATION

Introduction

- I. HYPOTHESES DE BASE DE L'APPROCHE CHAINE DE VALEUR
- II. IMPORTANCE DE L'APPROCHE CHAINE DE VALEUR
- III. CREATION DE LA VALEUR AJOUTEE
- IV. PRINCIPES DE LA CHAINE DE VALEUR
- V. CARACTÉRISTIQUES DE L'APPROCHE CHAINE DE VALEUR
- VI. SYSTÈME DE LA CHAINE DE VALEUR
- VII. APPROCHE FILIERE
- VIII. ROLE DES ACTEURS /Conclusion

Introduction

L'Approche Chaîne de Valeur est un moyen pour examiner le développement de l'avantage concurrentiel qui est atteint quand une entreprise organise d'une manière plus efficiente ses activités au sein de sa chaîne de valeur.

La chaîne consiste en une série d'activités qui créent et développent de la valeur.

La Chaîne de Valeur (CV) est généralement définie comme: "Une chaîne d'activités qui transforment les matières premières en un bien qui peut être acheté par un consommateur final." (Margaret Will, 2000).

Une chaîne de valeur est une séquence de combinaisons spécifiques de facteurs de production qui créent un produit ou un service commercialisable depuis la conception à la consommation finale.

Origine et évolution de l'Approche Chaîne de Valeur

Michael Porter enseignant/chercheur à la « Harvard Business School » a créé le concept de chaîne de valeur en 1980. Ce fut au cours d'une ère de concurrence intense où la gestion stratégique est devenue importante pour la survie des entreprises.

Ainsi, il a donc perçu le système de production comme une série d'activités avec l'ajout de valeur à chaque maillon résultant de l'amélioration de la qualité et de la réduction des coûts.

La chaîne de valeur a été originellement définie comme la façon dont une entreprise reçoit des matières premières comme intrant, ajoute de la valeur à ces matières premières grâce à des différents processus au milieu de la chaîne et vend les produits finis aux consommateurs.

Origine et évolution de l'Approche Chaîne de Valeur

La chaîne de valeur permet notamment d'évaluer la performance de l'entreprise relativement à chaque élément de la chaîne et, si cette performance est médiocre par rapport à celle d'autres entreprises, d'envisager son externalisation.

Schéma 1: Evolution de la Chaîne de Valeur

**Porter à développer
« l'approche de
grappe »**

**Politiques/programmes
pour les grappes de
petites et moyennes
entreprises au sein des
pays en voie de
développement.**

**Développement de
concept pour la chaîne
de valeur et pour le
développement de
chaîne de valeur au
sein des pays en voie de
développement.**

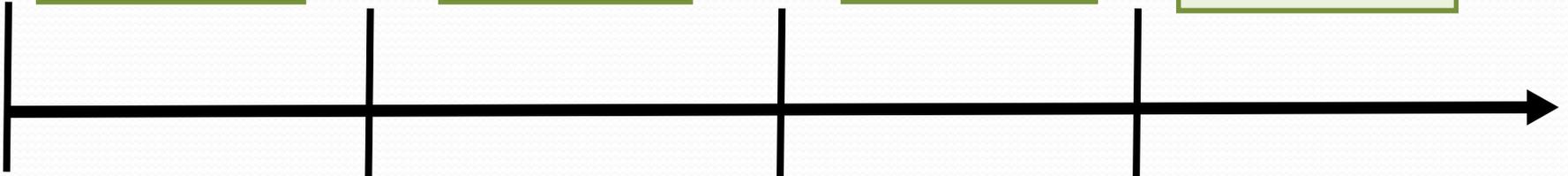
**Mise en œuvre de
programmes de
développement de
chaîne de valeur au
sein des pays en voie de
développement.**

Milieu années 1980

Années 1990

2002/2003

Milieu années 2005



I. Hypothèses de base de l'Approche Chaîne de Valeur

Les hypothèses qui fondent l'Approche Chaîne de valeur sont :

- Prendre conscience de l'écart existant entre le potentiel agricole et les performances actuelles ;
- Une évaluation des forces et faiblesses, des opportunités et des menaces (FFOM) au sein du secteur agricole ;
- L'identification claire des chaînes de valeur et des diverses opportunités du marché ;
- Tous les acteurs de la chaînes et les facilitateurs ont compris et assument leurs rôles avec dévouement et de plein gré ;

I. Hypothèses de base de l'Approche Chaîne de Valeur

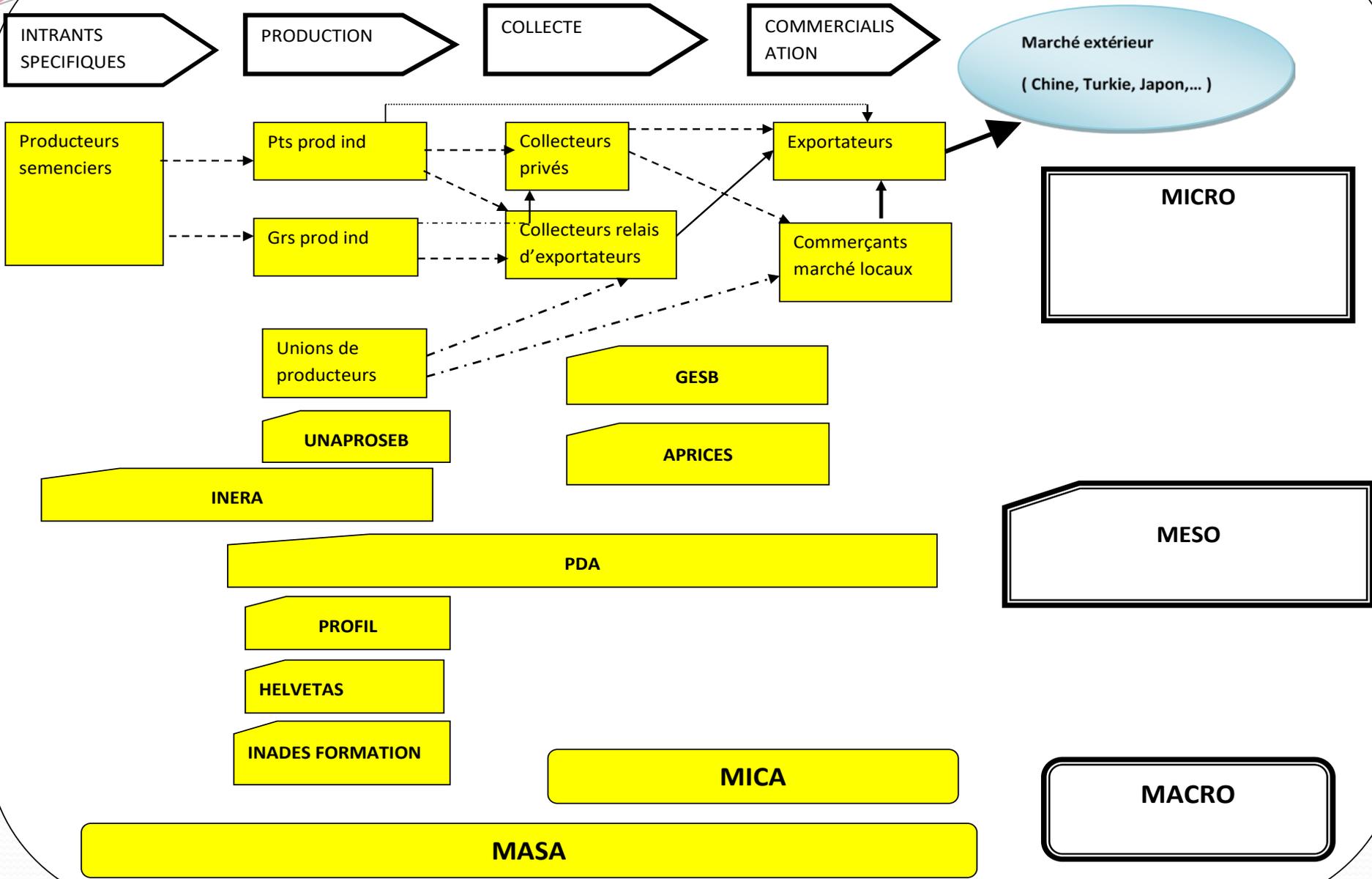
- Certains acteurs ou acteurs du changement sont disposés et aptes à motiver les autres à suivre ;
- Les opérateurs/acteurs agissent suivant leurs intérêts individuels et collectifs et assument cette responsabilité depuis le début ;
- Tous les acteurs bénéficient de l'amélioration ;
- Aussi bien que les expériences positives, les expériences négatives sont aussi utilisées comme base du progrès ;
- Disponibilité en temps voulu sur les informations critiques ;

II. Importance de l'Approche Chaîne de Valeur

L'économie de notre pays repose essentiellement sur le secteur agricole. Ce secteur qui occupe près de 75% de la population active, contribue pour 43% à la formation du Produit Intérieur Brut (PIB) et fournit 30% des recettes d'exportation (CILSS, 2010).

Le programme de compétitivité et de diversification agricole (PCDA) a été initié par le gouvernement du Burkina Faso et est soutenu par la Banque Mondiale. Il encourage l'agriculture commerciale comme alternative à l'agriculture de subsistance.

CARTOGRAPHIE DE LA CHAÎNE DE VALEUR SESAME GRAIN POUR EXPORTATION



II. Importance de l'Approche Chaîne de Valeur

Comme indiqué précédemment, le problème fondamental du secteur agricole est la faible compétitivité sur les marchés nationaux, régionaux et internationaux. Les raisons en sont l'incapacité de l'agriculture à profiter de ses atouts spécifiques et des opportunités et tout en minimisant ses faiblesses et les menaces.

L'importance de l'Approche Chaîne de Valeur consiste à voir l'agriculture comme un système complet d'activités agro-industrielles incluant la fourniture d'intrants, la production primaire, la transformation, le marketing et le commerce et la consommation.

II. Importance de l'Approche Chaîne de Valeur

Dans cette approche, le marché et la demande des consommateurs déterminent la nature, le comportement et les performances de l'agro-industrie moderne à tout point de la chaîne de valeur.

L'approche chaîne de valeur vise donc à rendre la production agricole et la commercialisation plus efficace en augmentant la valeur ajoutée ainsi que l'amélioration des revenus pour tous les acteurs le long du système de production agricole.

III. Création de valeur ajoutée

L'accent des interventions de chaîne de valeur porte sur la création de la valeur ajoutée. Selon le PCDA, les sept facteurs suivants déterminent la valeur :

- la qualité des produits,
- l'innovation (dans les processus et les produits),
- la connaissance des produits sur les marchés,
- la diversification dans la collecte de différents produits,
- le contrôle sur les coûts de production,
- la fiabilité et la circulation de l'information, la transparence et les relations transactionnelles entre les acteurs de la chaîne.

III. Création de valeur ajoutée

Un problème clé qu'on remarque au Burkina est la faible capacité de fabriquer des produits de qualité, ce qui constitue un véritable frein au développement des petites et moyennes entreprises.

Il y a trop de pertes de valeur ajoutée par le manque d'attention pour la qualité durant la fabrication et le stockage. Les marchés demandent de plus en plus une qualité

De manière générale, l'importance de la chaîne de valeur pour les différents acteurs est comme suit :

III. CREATION DE LA VALEUR AJOUTEE

Permet au producteur:

- De faire la différenciation de ses produits ;
- De conserver ses clients ;
- D'améliorer la qualité de ses produits ;
- D'augmenter la quantité de ses produits ;
- De produire au moindre coût ;
- D'être concurrentiel sur le marché et de le rester ;
- D'augmenter ses revenus ;
- De rester durable ;
- De développer la confiance des clients et des consommateurs ;
- D'être capable d'estimer l'offre sur le marché.

III. CREATION DE LA VALEUR

Permet au transformateur de s'assurer des points suivants:

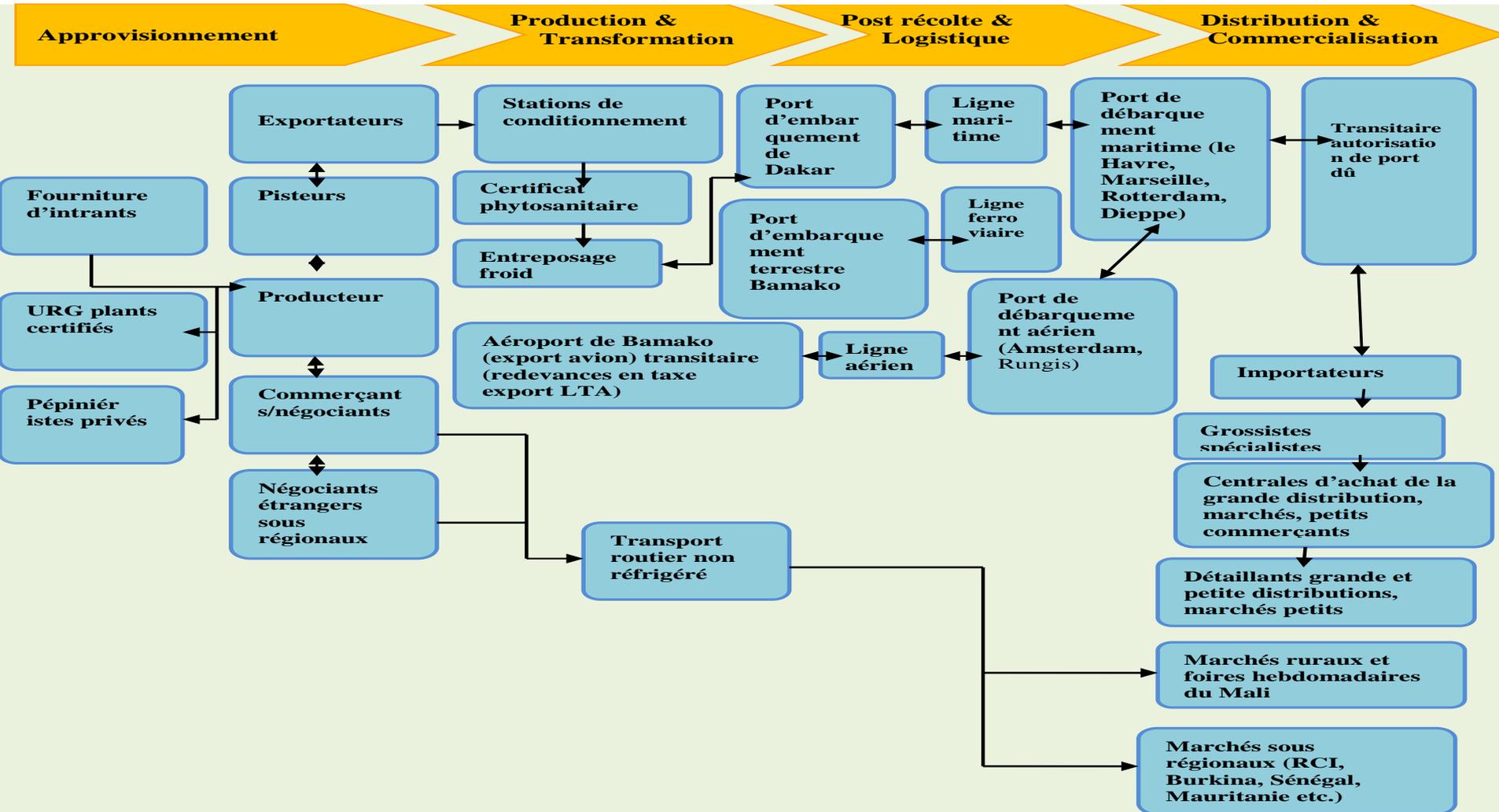
- L'approvisionnement fiable en matières premières ;
- L'offre de qualité de matières premières ;
- La fourniture optimale de matières premières (Juste à temps) ;
- La production de produits finis ;
- La réduction des coûts de matières premières ;
- La possibilité d'emploi fiable ;
- La fourniture fiable de produits finis.

Permet au consommateur de profiter des avantages suivants:

- Des produits de qualité assurée ;
- Une disponibilité des produits tout au long de l'année;
- Des produits de qualité à des prix raisonnables ;
- Une gamme élargie de produits offrant la possibilité du choix des

III. CREATION DE LA VALEUR AJOUTEE

Chaîne d'approvisionnement de la mangue malienne



IV. Principes de la Chaîne de Valeur en Agriculture

Les principes de base sur lesquels se fondent l'Approche Chaîne de Valeur en l'agriculture sont que les marchés de produit agricoles et la demande des consommateurs déterminent la nature,

Il y a la nécessité d'améliorer la compétitivité de la chaîne de valeur agricole.

Ces principes sont énumérés ci-dessous:

- La répartition des activités de production (approvisionnement en intrants à la consommation) en maillons de chaîne ;
- Les maillons sont des activités ; la valeur est ajoutée à chaque activité ;
- La production totale sera d'une qualité améliorée, d'une quantité plus grande, de coût réduit.
- Être capable de rester dans le monde concurrentiel.

V. CARACTÉRISTIQUES DE L'APPROCHE CHAÎNE DE VALEUR

- La valeur ajoutée au sein d'une activité affecte toutes les autres activités (lien entre les acteurs) ;
- Un suivi et une évaluation de chaque acteur au niveau de chaque activité le long de la chaîne ;
- la valeur ajoutée dont tous les opérateurs/acteurs y tirent profit ;
- Une séquence d'activités de l'approvisionnement en intrants jusqu'à la consommation finale en passant par la production, la transformation, le transport, la commercialisation ;
- Le développement de la qualité des liens et la coordination entre les producteurs, les transformateurs, les négociants et les distributeurs d'un produit particulier qui détermine le succès d'une chaîne de valeur ;
- Les acteurs de la chaîne de valeur comprennent qu'ils peuvent accéder aux marchés s'ils parviennent à offrir des produits compétitifs dans un effort collectif. pour la réussite de la chaîne de valeur ;
- La chaîne de valeur est compétitive et sa compétitivité dépend de la confiance, la coopération et la communication entre les acteurs ;

VI. SYSTÈME DE LA CHAÎNE DE VALEUR

Il est capital de comprendre rapidement où l'entreprise se situe dans l'ensemble de ce système de valeur d'avoir une bonne idée de la décomposition de chaque chaîne de valeur en amont et en aval de l'entreprise :

- où se situent les facteurs clés de succès de l'entreprise c'est-à-dire ce qui détermine la réussite d'un produit donné et sur quelle chaîne de valeur est réellement profitable vraiment .
- Comment vous pourriez apporter plus de valeur à vos clients, mieux négocier avec vos fournisseurs ou encore nouer des partenariats avec d'autres acteurs du système de valeur.
- Ce que vous pourriez sous-traiter ou au contraire intégrer dans votre activité en augmentant votre maîtrise des facteurs clés de succès dans votre activité.

VI. SYSTÈME DE LA CHAÎNE DE VALEUR

Les activités qui constituent une chaîne de valeur peuvent être regroupées au sein d'une seule entreprise ou réparties entre différentes entreprises.

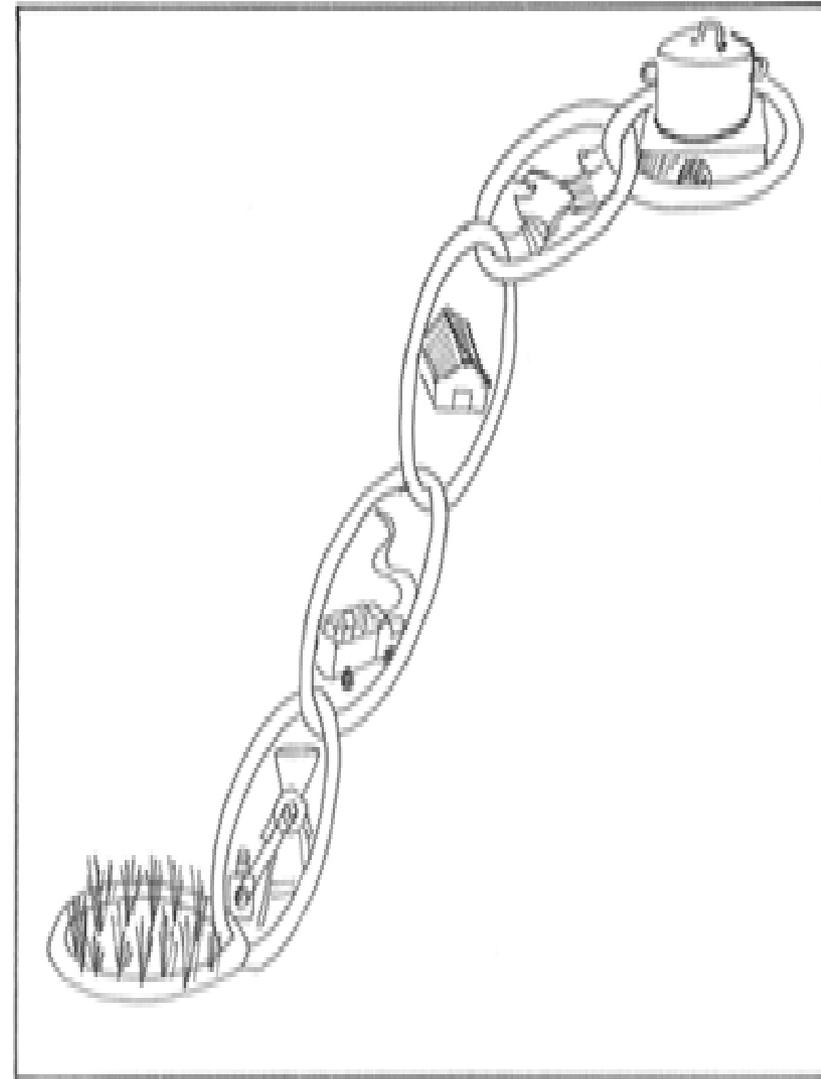
Une chaîne de valeur ajoutée est donc :

- une séquence d'activités (fonctions) économiques relatives, de la fourniture d'input spécifiques pour un produit particulier à la production primaire, la transformation, et jusqu'à la vente finale du produit particulier aux consommateurs ;
 - l'ensemble des entreprises (opérateurs) exécutant ces fonctions i.e. producteurs, industriels, commerçants et distributeurs d'un produit particulier..
- Selon la chaîne des fonctions et des opérateurs, les chaînes de valeur se composent d'une série de maillons de chaîne (ou étapes).

VII. SYSTÈME DE LA CHAÎNE DE VALEUR

Une chaîne de valeur est une séquence de combinaisons spécifiques de facteurs de production qui créent un produit ou un service commercialisable depuis la conception à la consommation finale. Une chaîne de valeur est donc caractérisée par :

- un produit ;
- un marché ;
- des fonctions (ou opérations techniques) ;
- des acteurs ;
- des formes de relations/d'échanges/contrats (réseaux) entre acteurs ;



VII. APPROCHE FILIERE

L'approche filière : L'approche filière a été développée par des institutions de recherche comme un outil neutre d'analyse mettant en évidence l'existence de circuits de distribution pour les biens agricoles. Cette approche a ainsi permis de montrer la manière dont les politiques publiques, les investissements et les institutions influent sur les systèmes locaux de production.

Elle consiste à analyser quantitativement les flux de marchandise, les prix et la valeur ajoutée, tout au long de la filière, en utilisant les comptes de chaque agent.

La filière retrace donc la succession des opérations qui, partant en amont d'une matière première (canne à sucre) -ou d'un produit intermédiaire- aboutit en aval, après plusieurs stades de transformation/valorisation à un ou plusieurs produits finis au niveau du consommateur.

Chaîne pour le marché local- Participants



Semences, engrais, agrochimiques

Boutiques et paysans

Variétés locales de petits piments

paysans

Séchage

paysans

Broyage

Grossistes, petits transformateurs

Réduction en pâte

petits transformateurs

Cuisson de la sauce

Femmes
ii Femmes individuelles

Marchés de ville et de village depuis le bord du champ

Grossistes, détaillants transformateurs

Marchés de ville et de village depuis le bord du champ

Grossistes, détaillants transformateurs

Marchés urbains, supermarchés

Grossistes, détaillants transformateurs

Supermarchés

Transformateurs

Supermarchés

Femmes transformatrices

Petits piments frais rond et rouge

Ménages individuels

Piment séché long et rouge

Ménages individuels, restaurants

Poudre de piment

Ménages individuels, restaurants

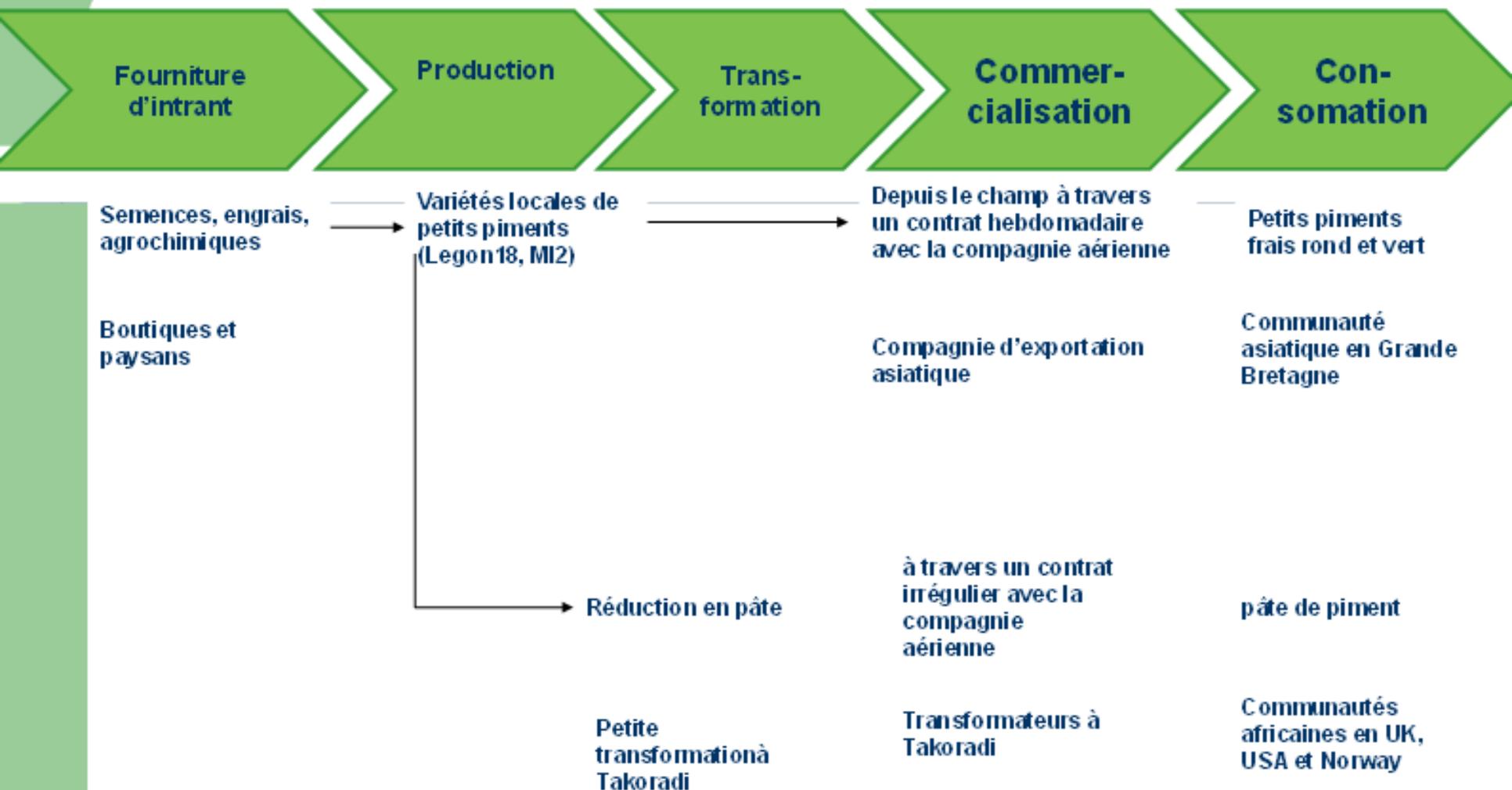
pâte de piment

Ménages individuels

Shito

Ménages individuels, étudiants

Chaîne pour le marché d'exportation



VII. APPROCHE FILIERE

Benchmarking : C'est un processus qui consiste à comparer les paramètres de performances propres à une entreprise aux paramètres de performance des entreprises ou des chaînes de valeur reconnues comme leaders dans le domaine. Le benchmarking est utilisé pour identifier les écarts dans la performance de la chaîne de valeur ajoutée développée.

Climat d'affaire: Il regroupe les conditions légales, de normalisation et d'infrastructures dans lesquelles les entreprises opèrent au sein d'un pays. Ces conditions peuvent être générale au niveau d'un secteur d'activité ou spécifique à une chaîne de valeur ajoutée.

Relation d'affaire : Les opérateurs d'une chaîne de valeur sont liés entre eux aussi bien horizontalement que verticalement (entre les fournisseurs et les acheteurs du produit).

VII. APPROCHE FILIERE

Certification : La certification est un procédé par lequel un tiers atteste par un document écrit qu'un produit, un processus ou un service est conforme aux références définies - une norme. Sont certifiés des biens des producteurs.

Compétitivité : L'efficacité d'une économie résulte d'une série de variables. Au niveau micro, la compétitivité est déterminée aussi bien par des avantages comparatifs "Rigide" tels que le site, la disponibilité des ressources primaires et le coût de la main d'œuvre, que par des conditions "douces", par exemple la compétence entrepreneuriale.

VIII. RÔLE DES ACTEURS

Il est du devoir du gouvernement ou de l'État d'établir les lois, les règles et règlements nécessaires pour réguler les différents conflits et les malentendus qui pourraient survenir à la suite de problèmes mineurs et les malentendus entre les différents groupes de la chaîne de valeur.

Ces lois pourraient servir aussi à vérification des défaillants et les gestionnaires qui ne mettent pas en œuvre les fonctions qui leurs sont assignées.

Une compétition saine et équitable entre les différentes sociétés ou groupements fournisseurs de services permet aux agriculteurs d'offrir sur le marché une production de qualité à des prix abordables.

Rôles ou tâches des institutions publiques et privées :

Les institutions publiques et privées ont la responsabilité de mettre en place les structures administratives nécessaires pour l'enregistrement des sociétés, pour l'établissement d'un système de fiscalité et pour la clientèle.

VIII. RÔLE DES ACTEURS

Rôles des facilitateurs du développement de la chaîne de valeur :

Les facilitateurs du développement des chaînes de valeur assistent les acteurs à accomplir, à comprendre, à développer, à accélérer, à catalyser et à modérer le processus de développement de la chaîne de valeur. Les acteurs sont assistés dans les tâches suivantes :

- Sélectionner les chaînes de valeurs qui ont des avantages économiques et sociaux réalistes ;
- Faciliter la mise en réseau ;
- Assister les acteurs pour évaluer les besoins de mise à niveau des chaînes de valeur ;
- Faciliter le processus de conception et de mise à niveau de la stratégie ;
- Sensibiliser les acteurs sur les avantages du développement de la chaîne de valeur ;
- Identifier une vision pour le développement de la chaîne de valeur ;
- Créer un environnement pour impliquer les parties prenantes concernées ;

VIII. RÔLE DES ACTEURS

Rôles des facilitateurs du développement de la chaîne de valeur :

Les facilitateurs du développement des chaînes de valeur assistent les acteurs à accomplir, à comprendre, à développer, à accélérer, à catalyser et à modérer le processus de développement de la chaîne de valeur. Les acteurs sont assistés dans les tâches suivantes :

Faciliter la mise en réseau ;

- Développer des meilleures pratiques pour la coopération ;
- Identification des parties prenantes ;
- Coordonner le lobbying pour le soutien ;



Merci de votre aimable attention!