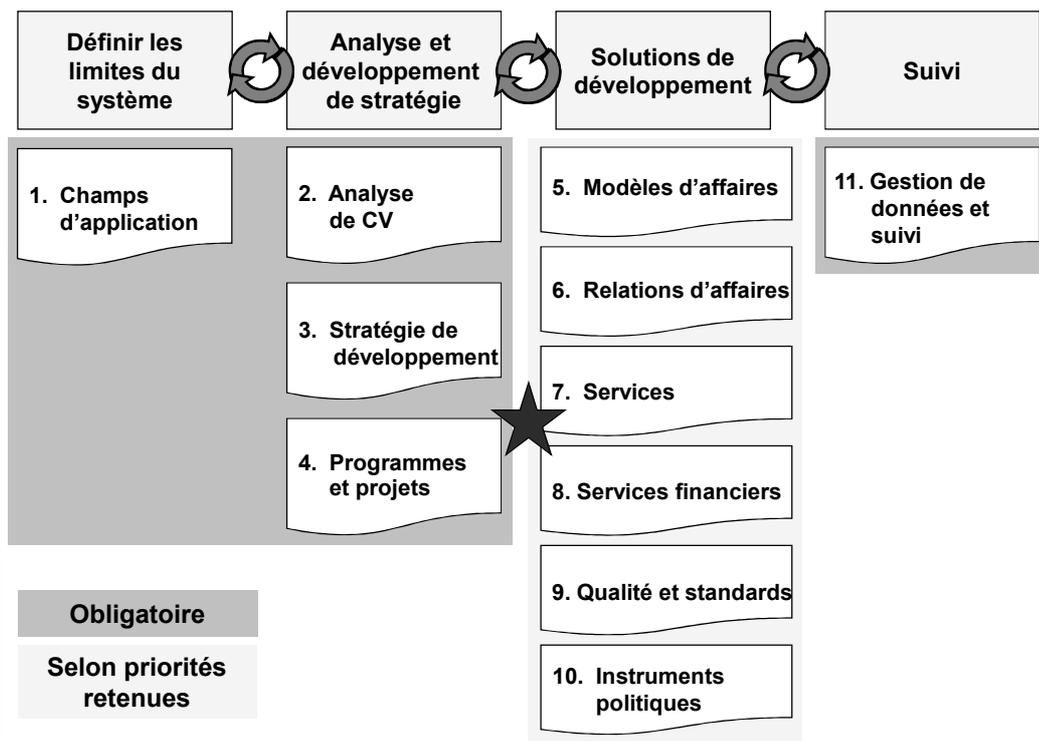


ValueLinks Module 7 Services

Renforcer les services pour les chaînes de valeur



ValueLinks 2.0





ValueLinks Module 7 Services

Contenu

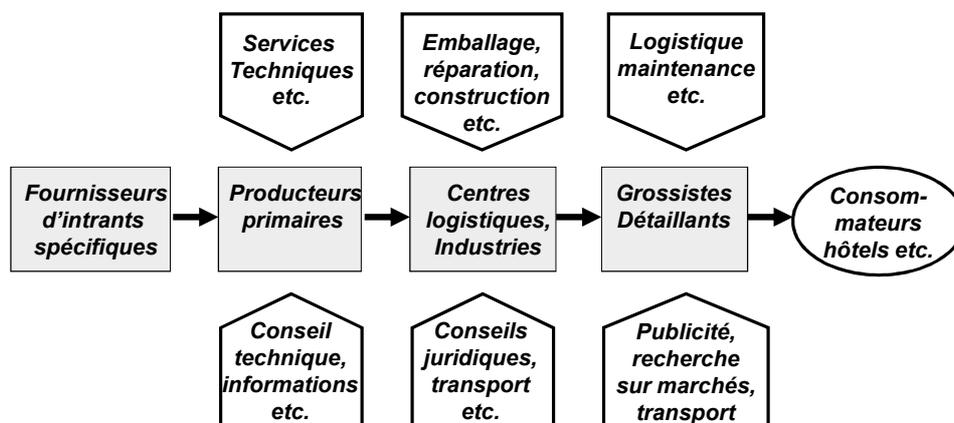
- 1 Services opérationnels et services de support
- 2 Analyse de la demande et de l'offre de services
- 3 Promotion et support de l'entrepreneuriat



Services opérationnels CV (niveau micro)



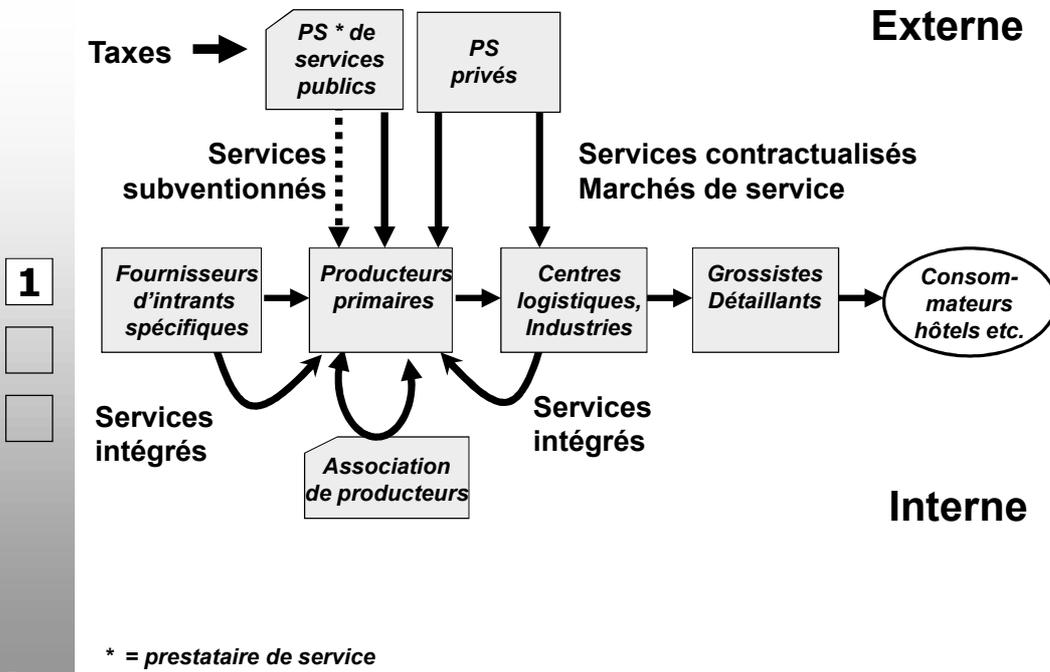
Les opérateurs le long de la CV ont besoin de services opérationnels de qualité pour de bonnes performances



Plus la Cv est sophistiquée, plus les services et la qualité de ces services sont nécessaires

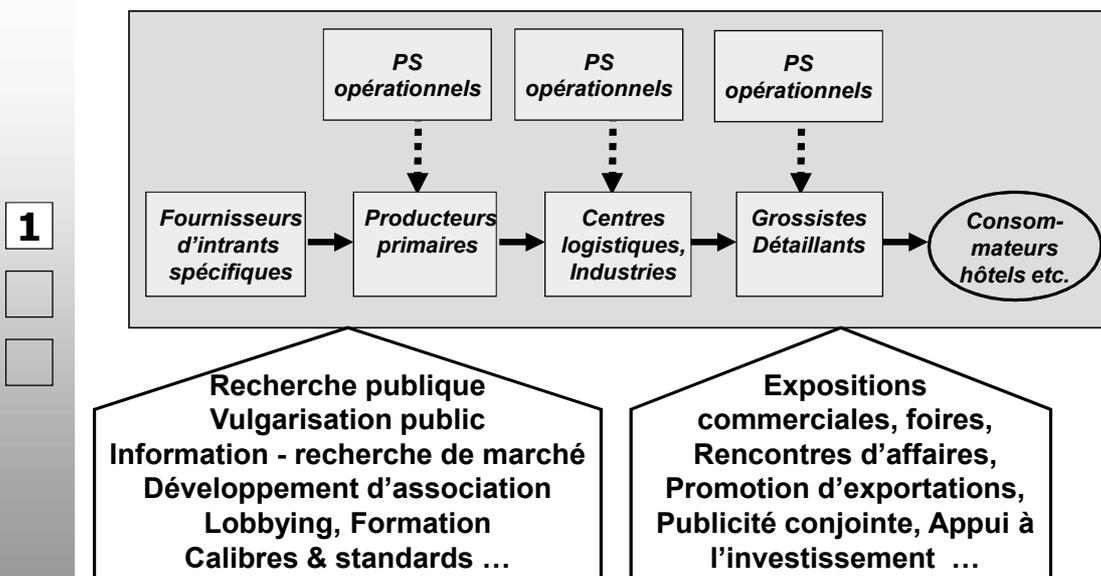


Arrangements de services opérationnels

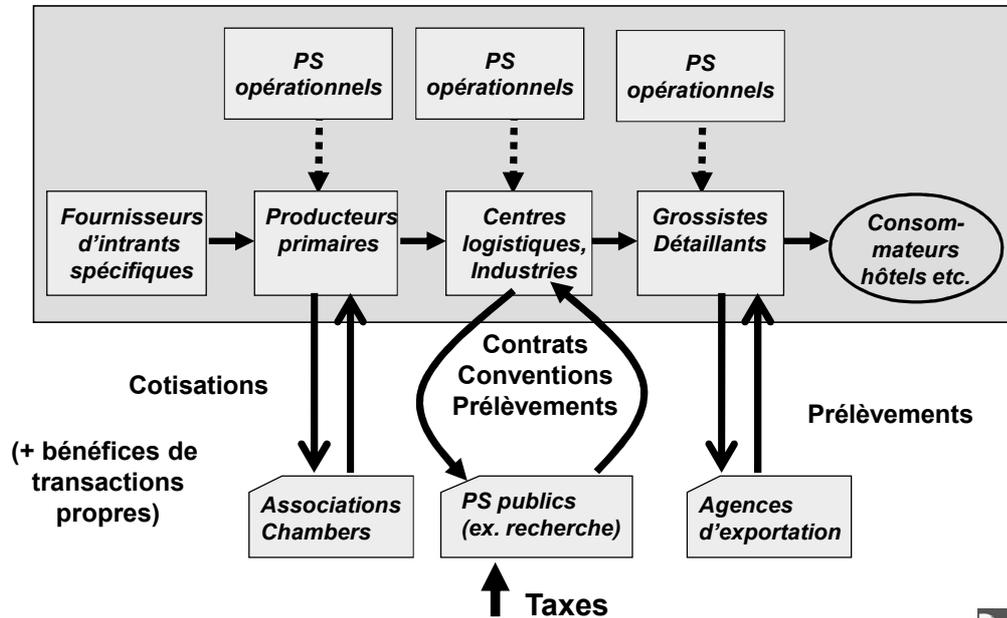


Services de support pour une CV (niveau méso)

Prestation de services pour l'ensemble des opérateurs de CV – fréquemment de services publics



1



7



ValueLinks Module 7 Services

Contenu

1

Services opérationnels et services de support

2

Analyse de la demande et de l'offre de services

3

Promotion et support de l'entrepreneuriat

8

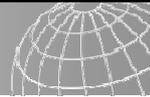
Le défi :

Améliorer la qualité et la disponibilité de services pour des producteurs pauvres tout en maintenant la viabilité économique et financière des prestations de services sans écarter des PS privés

Principe essentiel :**2**

Des services opérationnels devrait être payés par les clients afin **d'éviter des distorsions de marché et d'assurer la viabilité**

Groupes d'acteurs le long de la CV	Besoin de services opérationnels d'acteurs	Caractérisation des besoins de services (ex : volume, fréquence, demande)	Obstacles à l'utilisation de services
Producteurs, Commerçants Collecteurs ...	À préciser	À préciser	
	Besoins de services de support d'acteurs	Caractérisation des besoins de services (exx : volume, fréquence, demande)	Obstacles à l'utilisation de services
Producteurs, Commerçants Collecteurs ...	À préciser	À préciser	



Besoins de services organisationnels et de support	Existence de fournisseurs de services	Obstacles à la fourniture de services
Voir le tableau précédent	À préciser	Domaines d'analyse suggérés: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mécanismes de formulation de la demande ▪ Cotation des services ▪ Relations entre les acteurs et les fournisseurs ▪ (In) adéquation des services
	Potentiels fournisseurs de services	Obstacles à la fourniture de services



2



ValueLinks Module 7 Services

Contenu

1

Services opérationnels et services de support

2

Analyse de la demande et de l'offre de services

3

Promotion et support de l'entrepreneuriat





Outils de formation et de coaching

Instruments génériques pour la formation des compétences en gestion d'affaires

- Bureau International de Travail (BIT) : "Start and Improve Your Business" (SIYB)
- "Competency based economies & formation of enterprise" - CEFE
- UNCTAD: Empretec program
- GIZ : SME Loop



3

Formation à l'entrepreneuriat spécifique au secteur des CV agro-alimentaires

- Ecole d'Entrepreneuriat Agricole (Farmer Business School, FBS)
- Formation en Entrepreneuriat Agricole (Bauern-Unternehmerschulung, BUS)

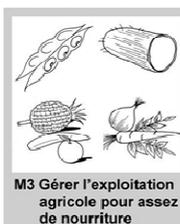
13



Principes de base

Contenus centraux

Sujets spécifiques d'investissement



Apprentissage d'adultes et par découverte



3

14

Les caractéristiques principales de FBS

**3**

- Innovation dans la fourniture de services agricoles
- Toujours lié à un produit principal / un système spécifique de culture
- Plus de 400 000 agriculteurs formés dans plus de 12 pays et 12 différentes cultures depuis 2010
- Conçu par la GIZ (avec le support de la fondation GATES) pour :
 - Large diffusion (+ 5 000 agriculteurs)
 - Bas prix (6-15 \$/personne formée)
 - Souvent les agriculteurs illitrés, de petits agriculteurs
- 5 matinées consécutives dans le village / communauté
- Les agriculteurs reçoivent un manuel de formation, un cahier de travail pour les applications pratiques et un certificate de participation
- Formation des adultes bien animée et participative
- Suivi de la formation en classe
- Système élaboré de formation de formateurs

