

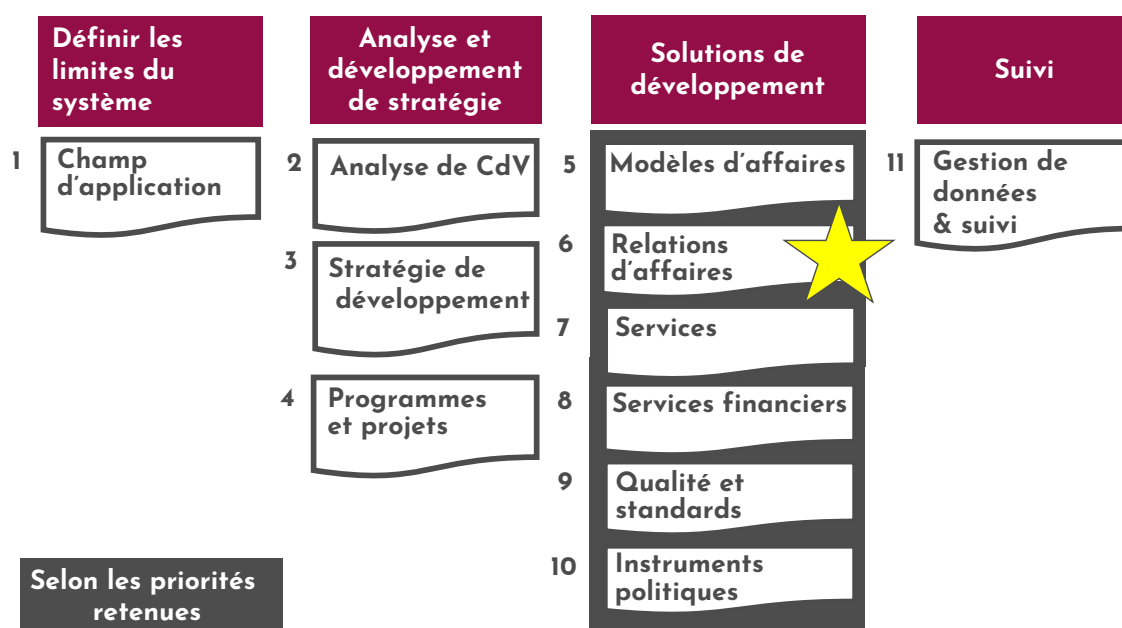


ValueLinks Module 6

RELATIONS D'AFFAIRES



VALUELINKS 2.0





MODULE 6

01

PROMOUVOIR DES RELATIONS
HORIZONTALES

02

FACILITER DES LIENS
D'AFFAIRES VERTICAUX

03

BUSINESS MATCHMAKING
AU NIVEAU MÉSO



3



RELATIONS D'AFFAIRES

LIENS HORIZONTAUX

Entre les opérateurs d'un même maillon
de la chaîne de valeur



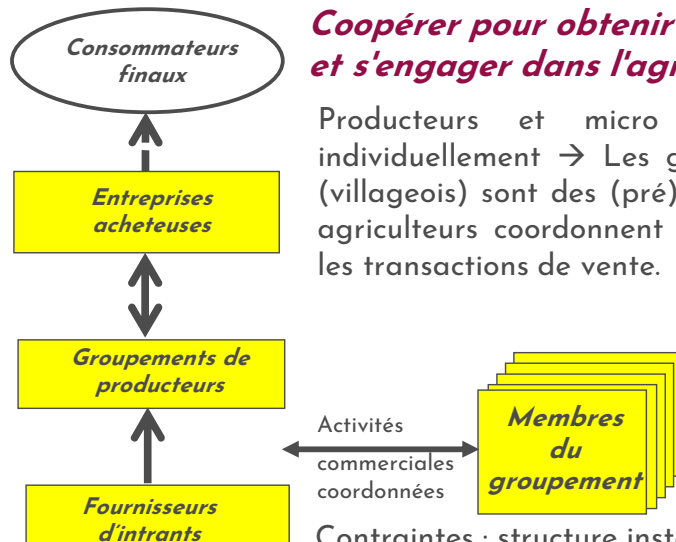
LIENS VERTICAUX

Entre les opérateurs des différents
maillons de la chaîne de valeur

4



COLLABORATION INFORMELLE



Coopérer pour obtenir des avantages commerciaux et s'engager dans l'agriculture contractuelle

Producteurs et micro entreprises n'agissent plus individuellement → Les groupes d'agriculteurs informels (villageois) sont des (pré) coopératives par lesquelles les agriculteurs coordonnent le groupement des produits et les transactions de vente.

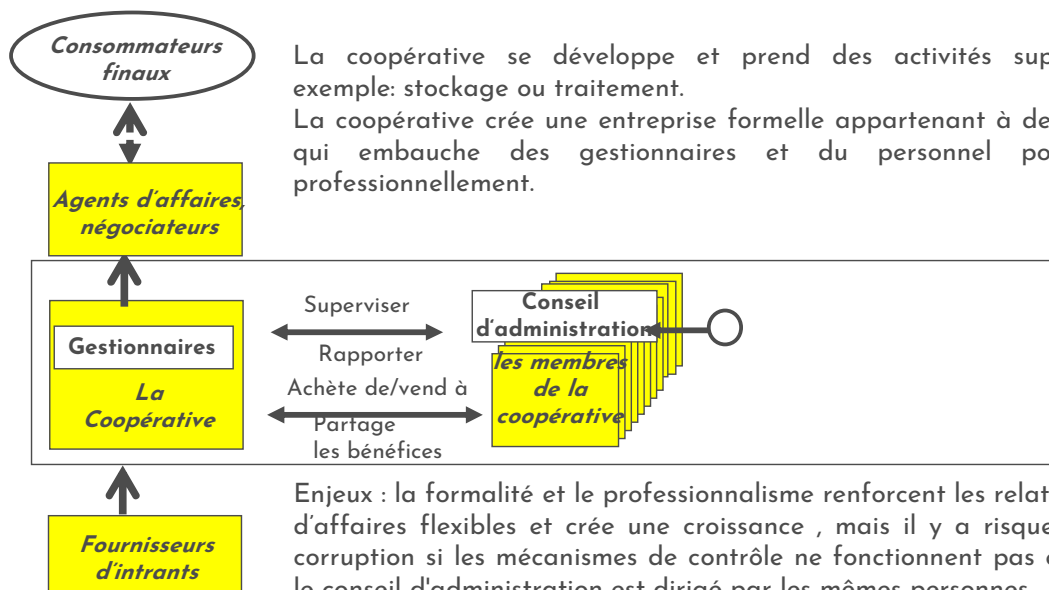
Contraintes : structure instable et informelle avec une gouvernance non définie et une faible capacité de gestion, une forte dépendance vis-à-vis des acheteurs.

5



COOPÉRATION HORIZONTALE FORMELLE

Coopérer pour développer une entreprise appartenant à l'agriculteur



La coopérative se développe et prend des activités supplémentaires, exemple: stockage ou traitement.

La coopérative crée une entreprise formelle appartenant à des agriculteurs qui embauche des gestionnaires et du personnel pour travailler professionnellement.

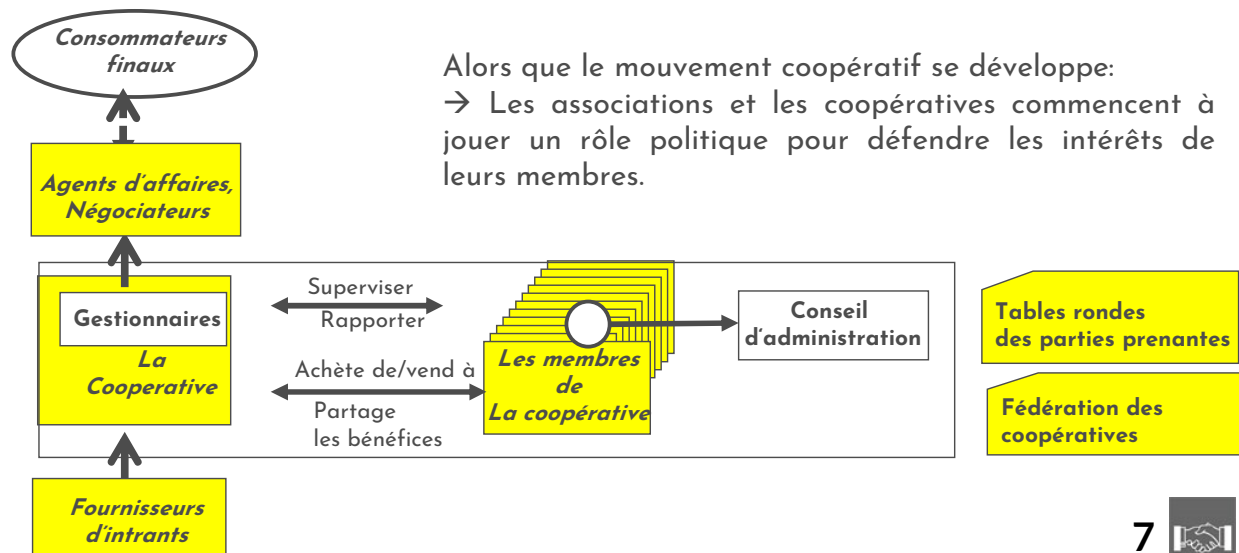
Enjeux : la formalité et le professionnalisme renforcent les relations d'affaires flexibles et crée une croissance , mais il y a risque de corruption si les mécanismes de contrôle ne fonctionnent pas et si le conseil d'administration est dirigé par les mêmes personnes.

6



COOPÉRATION HORIZONTALE FORMELLE

Coopérer pour exercer une influence politique



AVANTAGES DE LA COLLABORATION HORIZONTALE

Economies d'échelle et réduction des coûts

- Économies d'échelle dans la production, la transformation, le marketing
- Partage des ressources et de l'équipement
- De meilleurs prix pour les fournitures et de meilleurs prix de vente
- Accès plus facile aux fournitures, informations et services

Modèles d'affaires améliorés

- Traçabilité et gestion de qualité améliorée
- Accès aux nouveaux acheteurs avec plus hauts exigences
- Possibilité de spécialisation dans certaines activités commerciales
- Investissement conjointe dans la transformation

Avantages sociaux

- Échange social et apprentissage
- Réduction des risques



QUESTIONS CLÉS DE COOPÉRATION

- Habitudes et culture de collaboration
- Leaders & leadership - doivent créer un consensus et intérêt commun
- Prescriptions et pression externe - producteurs pris en otage par des entreprises clientes
- Fraude Abus d'information, non-respect des contrats
- Corruption - règlement interne non respecté

➔ La méfiance est un obstacle pour s'engager dans des transactions innovatrices et/ou plus grandes



CONDITIONS PRÉALABLES A LA PROMOTION DES ASSOCIATIONS

- Principe: **Un avantage net du à la collaboration**
- Des économies d'échelle devraient être réalisables
- Succès visible et significatif doit être possible dans un délai court
- Une exigence claire du côté de l'acheteur est utile
- La cohérence avec les structures sociales et les traditions existantes est importante
- Les membres devraient avoir des intérêts communs, des ressources similaires et des besoins



SOUTENIR LES ASSOCIATIONS OU RELATIONS COMMERCIALES

Operations commerciales

- Information sur les marchés et l'accès aux services
- Opérations internes pour réaliser des économies d'échelle dans l'achat d'intrants et / ou dans les relations avec les acheteurs

Capacité managériale

- Formation professionnelle sur les questions techniques et de gestion

Développement organisationnel et social

- Conseil juridique pour l'institutionnalisation
- Communication interne et externe, coordination et réseautage



Les coopératives ne devraient pas être promues de manière isolée. Elles devraient être intégrées dans des structures coopératives décentralisées de contrôle, de régulation et de soutien multicouches

11



MODULE 6

01

PROMOUVOIR DES RELATIONS
HORIZONTALES

02

FACILITER DES LIENS
D'AFFAIRES VERTICAUX

03

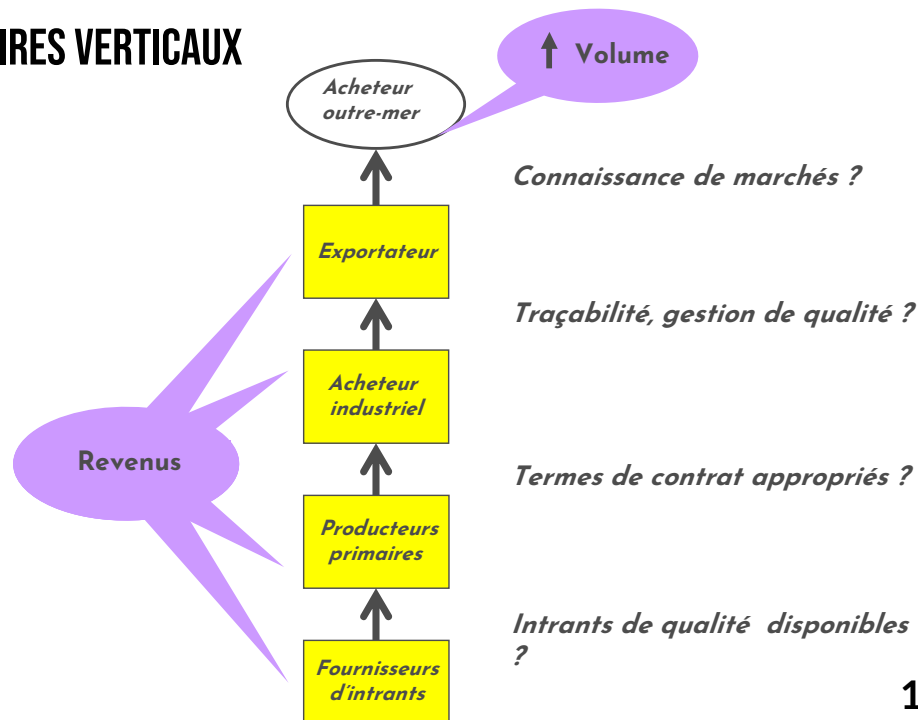
BUSINESS MATCHMAKING
AU NIVEAU MÉSO



12



LIENS D'AFFAIRES VERTICAUX

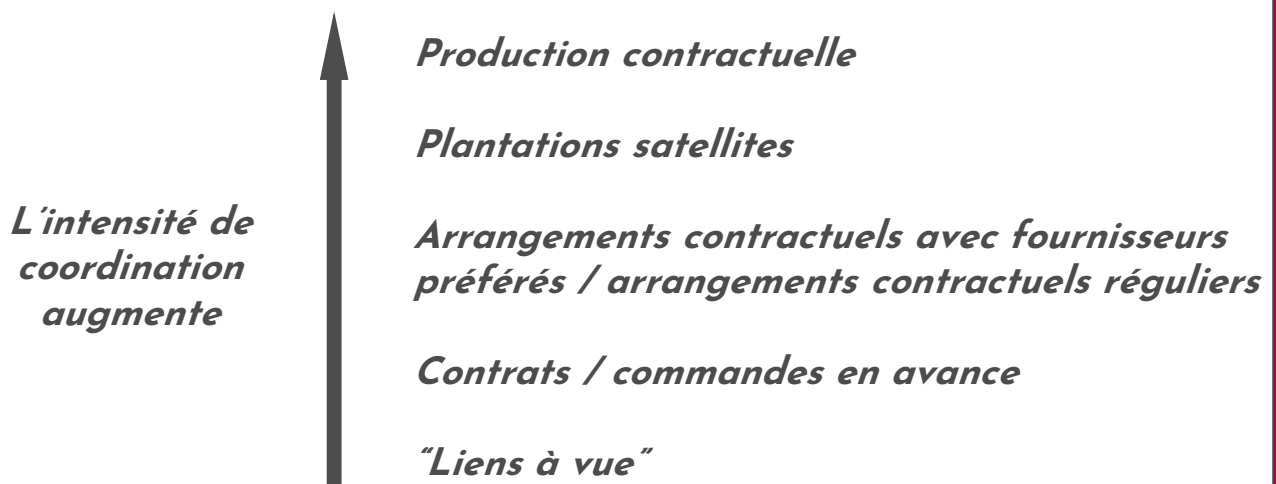


13



ARRANGEMENTS CONTRACTUELS

Différentes formes d'arrangements contractuels



14



ARRANGEMENTS CONTRACTUELS

« Liens à vue » (spot-market)

Transactions complètement basées sur le marché, contrats verbaux ou fréquemment anonymes

Commande en avance

Accord préalable sur une transaction vente / achat d'un produit d'une qualité spécifique, en quantité déterminée et à une date déterminée

Arrangements contractuels avec fournisseurs préférés

Contrats anticipés et réguliers avec des fournisseurs préférés. Ceci donne de la certitude et réduit les coûts de recherche aux deux cotés

Outgrower scheme = plantations satellites

Une grande ferme contractualise les fermes limitrophes à fournir des quantités de produits pour compléter son propre volume de production. Les fermes limitrophes (outgrowers) reçoivent des services technologiques mais peuvent vendre à d'autres acheteurs

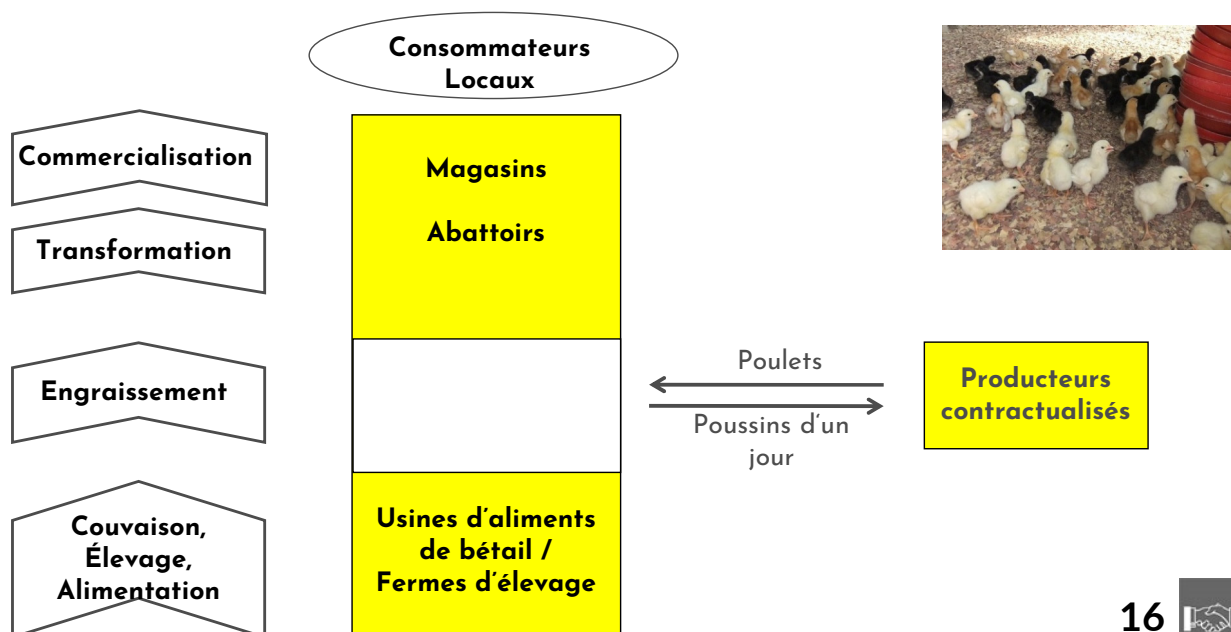
Production contractuelle / contract farming

Le fournisseur travaille en exclusivité pour un acheteur. Le produit et la technologies sont clairement spécifiées et le fournisseur reçoit les intrants nécessaires.

15



PRODUCTION CONTRACTUELLE, INTÉGRATION VERTICALE DE LA CV



16



AVANTAGES DE LIENS VERTICAUX PLUS PERSISTANTS

Réduction des coûts de transaction

- Développement de confiance → coûts de contrôle réduits
- Réduction des coûts d'information
- Réduction des risques, planification - investissement facilités

« Compétitivité systémique »

- Qualité de produit, satisfaction des exigences de marché
- Formation de grappes économiques
- Chaîne comme système social avec des bénéfices hors de l'économie et du commercial



EU RÈGLEMENT : CHAÎNES D'APPROVISIONNEMENT SANS DÉFORESTATION

- Le Parlement européen a adopté un règlement dit "de déforestation" en septembre 2022.
- Ce règlement s'applique à l'huile de palme, au bétail, au soja, au café, au cacao, au bois et au hévéa ainsi qu'aux produits dérivés.
- Toutes les entreprises doivent faire preuve d'une diligence raisonnable stricte si elles mettent ces produits sur le marché de l'UE. Les importateurs de l'UE deviennent responsables des chaînes d'approvisionnement sans déforestation et doivent assurer et contrôler la traçabilité à toutes les étapes de la chaîne.
- Le règlement devrait entrer en vigueur en mai/juin 2023, suivi d'une période de mise en œuvre de 18 mois pour les grands acteurs et de 24 mois pour les petites et moyennes entreprises (PME).

➤ INATrace/GIZ: outil permettant de collecter des informations sur les conditions de production tout au long de la chaîne d'approvisionnement, de récupérer les données saisies en temps réel et de les évaluer, <https://www.nachhaltige-agrarlieferketten.org/en/about-ina/>





MODULE 6

01

PROMOUVOIR DES RELATIONS
HORIZONTALES

02

FACILITER DES LIENS
D'AFFAIRES VERTICAUX

03

BUSINESS MATCHMAKING
AU NIVEAU MÉSO



19



INSTRUMENTS DE COUPLAGE

- Faciliter la participation à des foires
- Organisation d'expositions
- Organiser des délégations à des pays importateurs
- Organiser des rencontres acheteurs-vendeurs
- Plateformes d'affaires électroniques (B2B platforms)



Les facilitateurs doivent mettre l'accent sur le développement de services de mise en relation (matchmaking) à travers le renforcement des capacités de acteurs concernés, tels que les organisations professionnelles et les prestataires de services publics.

20



FACILITER LES PARTICIPATIONS AUX FOIRES



Foires internationales

- Participation aux foires internationales organisées par des institutions nationales
- Partage des coûts avec les exposants (1/3 vs. 2/3)
- Activités de support avant et après le salon



Organisation des foires/expositions

- Organisation de foires internationales
- Organisation d'événements locaux

21

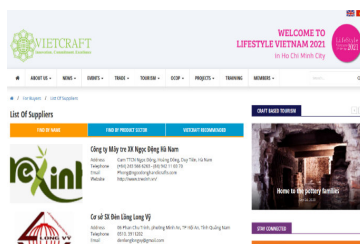


DÉVELOPPEMENT DES CAPACITÉS DES ASSOCIATIONS



B-2-B délégations

- Visites à des acheteurs clés
- Invitation d'acheteurs clés à visiter le pays d'exportation
- Préparation pour la participation aux foires
- Suite à donner après la participation aux foires



Sites web

- Liens des sites web des membres de l'association
- Autres services et informations

22





វីលេចវើក (ខេមបូឌា)
VILLAGESWORKS (CAMBODIA)

