

Cartographie de la chaîne de valeur (partie 1) et identification des opportunités (partie 2) : Instructions en petits groupes et feuille de rapport - 40 minutes au total

Cartographie de la chaîne de valeur : PARTIE 1 (20 minutes)

1. **Identifier un produit/service spécifique au sein de votre secteur**
2. **Elaborer une cartographie de la chaîne de valeur de ce produit/service** en répondant aux questions ci-après. Inscrivez un partenaire par carte. Cela vous donnera plus de souplesse pour déplacer les cartes au fur et à mesure que vous en apprendrez davantage et que vous modifierez votre chaîne de valeur. Organisez-les à plat dans l'ordre du flux qui a du sens pour votre produit, en passant des intrants aux producteurs et aux consommateurs — et en passant par tout ce qui se trouve entre les deux. Il peut s'agir d'un cercle, d'une ligne droite, d'une spirale ou de toute autre chose qui convient à votre groupe.
 - Sur des cartes **ROSES**, notez les **personnes qui, selon vous, pourraient avoir un intérêt personnel à acheter ce produit ou service**. Écrivez-en une par carte. Ils peuvent demander le produit lui-même et/ou des attributs particuliers du produit (par exemple, bénéfique pour l'environnement, transparence dans la chaîne de valeur, contribue à l'accessibilité sociale). Il s'agit de la **DEMANDE**. Utilisez les cartes pour identifier les catégories générales de la demande.
 - Sur des cartes **JAUNES**, écrivez les **différentes fonctions qui devront être réalisées efficacement pour que la chaîne de valeur fonctionne et relie le produit à la demande**. Inscrivez-en une par carte. Utilisez les cartes pour identifier les catégories générales de fonctions de transaction.
 - N'oubliez pas de penser à l'échelle. Nous sommes conscients que les efforts doivent souvent commencer à l'échelle pilote pour tester les relations et s'assurer que toutes les fonctions de la chaîne de valeur sont pleinement développées. Cependant, nous croyons fermement que si vous ne planifiez pas l'échelle, vous n'y arriverez pas. Nous vous encourageons à construire votre chaîne de valeur en fonction de ce à quoi elle ressemblera à l'échelle appropriée.
 - Sur des cartes **BLEUES**, notez les **soutiens dont la chaîne de valeur a besoin pour bien fonctionner, y compris les moyens de se procurer des ressources et de supprimer les obstacles**. Écrivez-en une par carte. Il peut s'agir de développement de nouvelles compétences, de recherche, de politiques de soutien, d'aide pour surmonter les obstacles administratifs, d'investissements, etc. Ce sont les fonctions de soutien. Disposez ces cartes autour et à l'extérieur de votre chaîne de valeur, en distinguant ces fonctions de soutien des fonctions transactionnelles.
3. Collez les cartes "dans l'ordre" sur une feuille de tableau de papier. Utilisez des lignes pour montrer les relations entre les fonctions. Collez des autocollants plus petits d'un partenaire spécifique sur la carte correspondante.

4. **Sur des cartes **VERTES**, notez les types d'individus ou d'institutions qui pourraient bénéficier de votre chaîne de valeur si elle était pleinement fonctionnelle.**

Ce sont tous des investisseurs potentiels. La chaîne de valeur aiderait-elle à remplir la mission sociale, environnementale ou économique d'une organisation particulière ? Permettrait-elle à quelqu'un d'économiser de l'argent ou d'éviter des complications ? Fournirait-elle des biens ou des services qui faciliteraient la tâche d'une personne extérieure à la chaîne (par exemple, fournir des logements abordables qui aideraient d'autres entreprises à recruter des travailleurs dans la région) ? Offrirait-elle aux habitants locaux disposant d'un patrimoine financier la possibilité d'investir dans quelque chose qu'ils peuvent voir et toucher ?

Identifier les opportunités : PARTIE 2 (10 minutes)

1. Réfléchissez à la carte de la chaîne de valeur que vous avez créée. Identifiez 1 à 3 lacunes, obstacles ou goulots d'étranglement (voir les définitions à la fin du document) : Il s'agit d'une question à régler pour que la chaîne de valeur Permacomptable soit pleinement fonctionnelle. Ce sont des **opportunités de changement**.

Du côté de la demande, vous pouvez identifier :

- Zones où la demande existe mais nécessite d'être cultivée
- Zones où la demande ne peut être exprimée en raison d'un obstacle quelconque, ou zones qui pourraient être créées

Du côté de l'offre, vous pouvez identifier :

- Les domaines dans lesquels vous n'avez pu identifier personne dans votre région qui assure la fonction requise par la chaîne de valeur. Il existe peut-être des ressources sous-utilisées qui pourraient être utilisées pour combler cette lacune.
- Les zones où la fonction est assurée, mais pas d'une manière qui soit utile à la chaîne de valeur ou qui porte atteinte à la richesse.
- Les zones où la fonction est disponible, mais où des connexions doivent être établies avec la chaîne de valeur..

2. Encerclez les opportunités à l'aide d'un marqueur de couleur ; notez les raisons pour lesquelles vous pensez qu'il s'agit d'une opportunité.

3. Si vous avez le temps, réfléchissez aux stratégies que vous pourriez utiliser pour répondre à cette opportunité. Comment pourriez-vous ajouter/modifier ces stratégies pour qu'elles créent une richesse durable ?

- Comment pourriez-vous construire les plus de capital (voir 8 capitaux) ?
- Laquelle a le plus grand potentiel d'appropriation locale ?
- Laquelle est la moins susceptible de nuire aux autres formes de richesse ?
- Laquelle est la plus inclusive ?

Synthèse : PARTIE 3 (10 minutes)

Remplissez la fiche de travail de la page suivante par petits groupes (une fiche par table) et remettez-la à l'animateur.

Fiche de travail par petits groupes sur la chaîne de valeur :

Questions de discussion

Qu'avez-vous appris lorsque vous avez utilisé la carte de la chaîne de valeur pour examiner l'ensemble du système ? Qu'est-ce qui vous a surpris ?

Quels sont les lacunes, les obstacles et/ou les goulots d'étranglement que vous avez identifiés ? Pourquoi sont-ils importants ?

Si vous aviez le temps, quelles stratégies initiales avez-vous identifiées ? Comment pourraient-elles construire une richesse qui tienne ?

Définitions

Les **fonctions** sont les choses qui doivent se produire pour une chaîne de valeur réussie. Il existe des fonctions transactionnelles nécessaires pour fournir le produit ou le service. Celles-ci peuvent inclure : la production, la valeur ajoutée, l'agrégation, etc. Les fonctions de support peuvent inclure : la recherche, le développement, le financement, la formation, la certification, etc. Les fonctions de demande peuvent inclure : l'agrégation, le transport, l'image de marque, etc. de manière standard et/ou innovante, soutien en nature, équipement, logiciel, expertise bénévole, etc.

Les **partenaires transactionnels** sont des personnes, des entreprises ou des organisations qui jouent un rôle direct dans l'approvisionnement, la production, la distribution et la consommation du produit ou du service. Les partenaires transactionnels peuvent inclure, mais sans s'y limiter :

- Fournisseurs : fournir des intrants spécifiques aux autres partenaires de la chaîne de valeur
- Producteurs : créer des biens ou des services
- Agrégateurs : regrouper les produits ou la demande
- Distributeurs : transporter des biens ou des services vers les détaillants et les consommateurs
- Clients/Consommateurs : achètent des biens ou des services pour les revendre ou les utiliser directement

Les **partenaires de soutien** sont des personnes, des entreprises ou des organisations qui fournissent l'infrastructure qui aide les partenaires transactionnels à produire leur produit et/ou à éliminer les obstacles à une chaîne de valeur qui fonctionne efficacement. Exemples : programmes d'assistance commerciale et technique, financement (philanthropique, dette et capital), politique et réglementation, recherche et renforcement des capacités.

Les **investisseurs** sont des personnes qui veulent voir votre chaîne de valeur réussir parce que son succès leur donne quelque chose qui compte pour eux. En plus des profits, ils peuvent valoriser les avantages environnementaux, les nouvelles relations, l'équité économique, la réduction de la criminalité, l'impact sur un endroit qui leur tient à cœur, la possibilité de faire une différence positive. Les investisseurs peuvent apporter de l'argent ou du temps, de l'expertise, de l'équipement, etc.

L'**écart** est une fonction de la chaîne qui est nécessaire pour produire un bien ou un service qui répond à la demande du marché, mais qui ne semble pas être actuellement disponible dans votre région. Par exemple, il faut pouvoir transporter des moutons, mais personne dans la région n'offre de transport répondant aux exigences de sécurité alimentaire. Les lacunes peuvent offrir des opportunités entrepreneuriales aux entreprises individuelles et/ou aux entreprises à propriété partagée. Des lacunes peuvent également exister du côté de la demande lorsque vous avez identifié une demande qui n'est pas actuellement satisfaite.

Une **ressource sous-utilisée** est une ressource (y compris les déchets) qui peut être utilisée de manière productive pour répondre à la demande du marché grâce à un investissement approprié et créatif. Il peut y avoir des ressources sous-utilisées à la fois du côté de l'offre et du côté de la demande (par exemple, si les ménages à faible revenu veulent des maisons éconergétiques, mais n'ont pas de capital initial pour investir.)

Les **barrières/goulots d'étranglement** empêchent la chaîne de valeur de fonctionner efficacement et/ou de se développer. Par exemple, l'absence de normes partagées ou les incohérences réglementaires peuvent constituer des goulots d'étranglement dans une chaîne de valeur.