



Dans le cadre du projet de sécurité alimentaire appelé « **FIOVANA** », financé par l'USAID, dans les régions Atsimo Atsinanana, Vatovavy et Fitovinany,

ADRA MADAGASCAR recrute :

❖ **01 Groupe de consultants ou consultant individuel sur le Système de Marché**

Les candidatures provenant des régions Atsimo Atsinanana, Vatovavy et Fitovinany sont vivement encouragées.

1 Lieu et durée

Le travail de consultance doit être effectué à Manakara avec de multiples voyages dans les régions pour une période de 6 mois (90 jours).

2 Objectifs

Les objectifs spécifiques à atteindre sont les suivants :

1. Clarification de la stratégie de marché de FIOVANA, et du rôle d'ADRA et d'AVSF pour assurer la complémentarité des tâches en tant qu'équipe unifiée.
2. Définir les activités clés à entreprendre pour assurer la réalisation de l'objectif 2 de FIOVANA, en particulier le mandat du sous-objectif 2.2, y compris la chronologie des activités, les principales parties prenantes à inclure (micro, petites et moyennes entreprises, acteurs du secteur privé, gouvernement, universitaires, société civile, ONG, etc.) et leur rôle.
3. Développement d'outils, de manuels et de documents d'orientation nécessaires à la mise en œuvre de chacune des activités du marché.
4. Évaluer la capacité de l'équipe du marché Objectif 2, identifier les besoins en matière de formation, de mentorat et de soutien à la facilitation, et élaborer un plan de renforcement des capacités pour renforcer les capacités de l'équipe dans les domaines où des lacunes ont été identifiées.
5. Diriger l'équipe du marché Objectif 2 pour commencer la mise en œuvre des activités du marché avec un plan d'apprentissage et des outils en place, en donnant à l'équipe la possibilité d'apprendre et de s'adapter par l'apprentissage par la pratique/observation.

3 Profil du consultant

Le consultant doit être une personne clé qualifiée ayant une grande expérience dans le domaine spécifique.

Le consultant doit avoir :

- Bacc +5 dans l'un des domaines suivants : Marché et commerce, développement international, économie agricole, entrepreneuriat, agro-gestion, sciences socio-économiques, gestion et marketing, commerce et gestion ;

- Grande expérience dans le développement des marchés et des systèmes de marché, ainsi que dans l'engagement du secteur privé, notamment dans les chaînes de valeur agricoles promues par le projet ;
- Solide connaissance de l'environnement socio-économique des régions d'implantation du projet ;
- Solides connaissances en économie sociale et solidaire, marketing et commerce, vente, communication et publicité des marques ;
- Connaissance du secteur agroalimentaire ;
- Souci du détail, sens de l'analyse et de la réflexion critique, et capacité à travailler dans le respect des délais ;
- Solides compétences en communication orale et écrite en français et en malgache (requis).
- Bonne maîtrise de l'anglais (de préférence).

4 Dossier à fournir

Le consultant est invité à soumettre :

- Une offre financière couvrant tous les frais nécessaires à l'exécution du travail (honoraires du consultant par jour travaillé, tous les autres coûts associés à l'exécution du travail : le transport, le carburant et l'hébergement pour les déplacements ; l'impression ; la connexion Internet ; le téléphone et les données...etc°) Aucun coût supplémentaire ne sera couvert par ADRA.
- Une offre technique : Une approche méthodologique ; une proposition de chronogramme des activités à réaliser pendant toute la durée de son intervention.
- Un CV détaillé qui souligne l'expérience du consultant en matière d'approches basées sur le marché ;
- Une lettre de motivation adressée à ADRA Projet FIOAVNA
- Les certificats de travail et une attestation d'emploi
- Les certificats de formation
- Les personnes de référence
- Une photocopie légalisée du dernier diplôme obtenu.

Les dossiers en version électronique sont à envoyer dans un seul fichier PDF à l'adresse e-mail suivante : tenders.fv@adra.mg,

Les dossiers physiques sont à déposer directement à l'une des adresses suivantes :

ADRA Projet FIOVANA – Lot 1 G 37 Bis Tanjondava Maroalakely – MANAKARA
ou

ADRA Projet FIOVANA – ExMagasin SICE Ambalanomby – FARAFANGANA
ou encore

Bureau RESSOURCES HUMAINES ADRA MADAGASCAR – En Face EPP
Ambatomaro BP 8218 101 – ANTANANARIVO –

avec la mention

« Projet FIOVANA- Consultant Market System »

NB : Les TDR et les détails de la consultance sont à consulter sur le site www.adra.mg ou demander par mail au tenders.fv@adra.mg

- *Les offres sont à déposer au plus tard le 09 Mars avant 17h00.*

TERMES DE RÉFÉRENCE POUR LE RECRUTEMENT D'UN CONSULTANT POUR SOUTENIR L'OBJECTIF 2 DANS LE DÉVELOPPEMENT DE STRATÉGIES POUR FACILITER LES APPROCHES BASÉES SUR LE MARCHÉ INTÉGRANT LES PARTICIPANTS AU PROJET

1 Contexte et justification

Adventist Development and Relief Agency (ADRA) est une organisation humanitaire mondiale qui fournit une aide humanitaire et des initiatives de développement pour améliorer la qualité de vie de millions de personnes. À Madagascar, ADRA s'attaque aux problèmes d'insécurité alimentaire, de changement climatique et de pauvreté en travaillant avec les communautés, le gouvernement, la société civile et le secteur privé pour relever les défis des urgences et du développement. En 2019, ADRA a commencé à mettre en œuvre un projet de sécurité alimentaire de développement (DFSA) de cinq ans financé par l'USAID dans le sud-est de Madagascar, appelé FIOVANA, dans le but d'améliorer durablement la sécurité alimentaire et nutritionnelle et la résilience des ménages et des communautés extrêmement pauvres et chroniquement vulnérables dans le sud-est de Madagascar. Le programme est mis en œuvre dans trois régions de Madagascar, à savoir Vatovavy, Fitovinany et Atsimo Atsinanana. Les activités de FIOVANA se concentrent sur trois objectifs : Nutrition/WASH, Agriculture/Revenus et Résilience et gouvernance.

L'objectif de l'agriculture et des revenus, "Objectif 2", est de s'assurer que les revenus des ménages soient suffisants pour accéder aux produits alimentaires et non alimentaires essentiels et constituer une épargne. Les activités à mettre en œuvre ciblent les femmes, les hommes et les jeunes, les considérations liées au genre et à la jeunesse ainsi que le changement de comportement social (SBC) qui un rôle central. L'activité agricole est considérée comme le principal moyen de subsistance pour la majorité des ménages dans les trois régions de FIOVANA. Bien que FIOVANA cherche à soutenir ces moyens de subsistance, il est également ouvert à l'exploration et à l'expansion des potentiels de subsistance au-delà de l'exploitation agricole pour inclure des activités non agricoles, le cas échéant. Pour ce faire, ADRA considère l'accès au marché et le renforcement des systèmes comme un élément essentiel. Les faits montrent qu'à Madagascar, seulement 40 pour cent de la production agricole brute est commercialisée (Randrianarison et al. 2009), et que moins de 25 pour cent des ménages ruraux tirent une part significative de leurs revenus de la vente de produits agricoles (Pierre Bernard et al. 2007). Ceci reflète le sous-développement des systèmes de marché, en particulier dans le secteur agricole. La situation dans les régions de mise en œuvre de FIOVANA ne fait pas exception.

La contribution du projet pour remédier à cette situation est intégrée dans ses activités basées sur le marché. Ces activités sont couvertes dans la théorie du changement du programme sous le sous-objectif 2.2 : WYM s'engage activement dans des AGR rentables. ADRA est partenaire d'AVSF dans la mise en œuvre de ses activités de marché.

Les activités spécifiques axées sur le marché du projet peuvent être résumées en 6 parties :

- 1- Mise en place d'un réseau de distribution d'intrants essentiels pour les moyens de subsistance des groupes cibles;
- 2- Utilisation de pratiques et d'installations de traitement et de stockage post-récolte appréciées qui prolongent la durée de conservation des produits, y compris l'utilisation d'installations de stockage communautaires ;

- 3- Collecte et diffusion d'informations sur les marchés locaux par et pour les producteurs locaux ;
- 4- Renforcer le système de marché pour faciliter la vente des cultures à haute valeur ajoutée produites par les participants au projet. Activité AGR (CUMA ; chaîne de valeur : vanille, poivre noir, clous de girofle, élevage local de poulets, apiculture) ;
- 5- Renforcer les organisations de producteurs (OP) et les coopératives pour faciliter la vente en gros des produits et l'achat d'intrants.
- 6- Soutien aux entreprises pour favoriser de nouveaux comportements et l'innovation dans le système de marché grâce au Fonds d'investissement d'impact (IIF).

2 Objectifs

L'objectif de la mission est de clarifier et de faire progresser la stratégie de marché pour FIOVANA, de diriger l'équipe pour commencer la mise en œuvre des activités clés tout en renforçant les capacités de l'équipe pour qu'elle puisse poursuivre la mise en œuvre de manière indépendante. Il s'agit notamment de conduire à l'élaboration de documents et d'outils stratégiques visant à faciliter l'intégration au marché des participants au projet dans les activités prévues dans la composante marché par une approche entrepreneuriale. Les objectifs spécifiques à atteindre sont les suivants :

1. Clarification de la stratégie de marché de FIOVANA, et du rôle d'ADRA et d'AVSF pour assurer la complémentarité des tâches en tant qu'équipe unifiée.
2. Définir les activités clés à entreprendre pour assurer la réalisation de l'objectif 2 de FIOVANA, en particulier le mandat du sous-objectif 2.2, y compris la chronologie des activités, les principales parties prenantes à inclure (micro, petites et moyennes entreprises, acteurs du secteur privé, gouvernement, universitaires, société civile, ONG, etc.) et leur rôle.
3. Développement d'outils, de manuels et de documents d'orientation nécessaires à la mise en œuvre de chacune des activités du marché.
4. Évaluer la capacité de l'équipe du marché Objectif 2, identifier les besoins en matière de formation, de mentorat et de soutien à la facilitation, et élaborer un plan de renforcement des capacités pour renforcer les capacités de l'équipe dans les domaines où des lacunes ont été identifiées.
5. Diriger l'équipe du marché Objectif 2 pour commencer la mise en œuvre des activités du marché avec un plan d'apprentissage et des outils en place, en donnant à l'équipe la possibilité d'apprendre et de s'adapter par l'apprentissage par la pratique/observation.

Pour chacun de ces mandats, ADRA attend du consultant qu'il utilise des stratégies qui conduisent à la durabilité des résultats et qu'il s'assure que les capacités, les ressources, la motivation et les liens nécessaires sont disponibles pour soutenir la durabilité.

3 Méthodes

Le consultant est censé être assez familier avec les approches basées sur le marché et avoir mis en œuvre des approches basées sur le marché dans un contexte de développement. Il/elle est censé(e) utiliser les expériences de programmes réussis axés sur le développement de systèmes de marché avec des résultats clés tels que l'augmentation des ventes, des bénéfices et l'engagement accru sur le marché pour les petits producteurs. Pour atteindre les objectifs, le consultant devra :

- a. Examiner la théorie du changement (TOC) de l'Objectif 2 (P2) de FIOVANA, la stratégie de durabilité, et d'autres documents de programme pertinents qui soutiennent la stratégie de marché de FIOVANA.
- b. Examiner les documents clés de FIOVANA R&I tels que l'analyse des opportunités économiques, l'évaluation de la sécurité des moyens de subsistance des ménages, l'analyse du genre, de la jeunesse et de la dynamique sociale, l'évaluation de la résilience, l'étude sur l'épargne, le crédit et la dette, et les données du système de suivi récurrent de la résilience (RMS), lorsqu'elles sont disponibles.
- c. Évaluer les approches éprouvées basées sur le marché et leurs conceptions et identifier celles qui sont pertinentes pour les objectifs P2 de FIOVANA.
- d. Examiner le cahier des charges d'AVSF et de tous les partenaires soutenant les activités de marché de FIOVANA.
- e. Examiner tous les documents et les progrès réalisés par l'équipe du marché P2, identifier les lacunes éventuelles et la stratégie pour les combler.
- f. Identifier et cartographier tous les acteurs essentiels au sein de la région de mise en œuvre du projet qui sont essentiels au succès et à la durabilité de la stratégie et des résultats du marché P2. Il s'agit notamment des fournisseurs d'intrants et de services privés et publics, des acheteurs, des institutions gouvernementales, etc., y compris la meilleure façon pour FIOVANA d'engager ces entités et dans quel but.

Le consultant devra s'assurer que les stratégies incluent l'implication des directions et/ou des services techniques en fonction de la stratégie de sortie et de durabilité développée par la composante.

4 Livrables

Sur la base des objectifs à atteindre par le consultant, les livrables suivants sont attendus :

#	Produits livrables	Description
Stratégie de marché		
1	Rapport sur la stratégie du marché	Un rapport qui explique la stratégie de marché de FIOVANA à mettre en œuvre, y compris le rôle de tous les acteurs et partenaires essentiels, en veillant à ce que toutes les activités comportent des éléments de durabilité. Ce rapport servira également de rapport de démarrage.
2	Présentation de la stratégie de marché	Le consultant fera une présentation de la stratégie à l'équipe de FIOVANA une fois que la première version du rapport sera disponible, avant que le rapport final ne soit produit.
3	Base de données du système de marché	Une base de données de tous les acteurs pertinents du système de marché pour les chaînes de valeur sélectionnées par FIOVANA, leur rôle et comment FIOVANA peut s'engager avec eux.
4	Atelier sur la stratégie de marché	Organisez un atelier avec l'équipe du marché Objectif 2 (P2) pour expliquer la stratégie de marché approuvée, le rôle des acteurs identifiés et le processus de mise en œuvre des stratégies. Il est essentiel que la stratégie soit bien comprise par l'équipe et que chaque employé et partenaire comprenne son rôle dans la mise en œuvre de la stratégie.
Stratégies, outils, manuels et documents d'orientation pour les activités		
<i>Produire les stratégies, outils, manuels et documents d'orientation nécessaires à la réussite de la mise</i>		

<i>en œuvre, du suivi, de l'apprentissage et de l'adaptation des activités de la stratégie. Cela devra être coordonné avec MEAL, le cas échéant, en particulier pour les outils de suivi et d'apprentissage.</i>		
5	Stratégie, outils, manuels et conseils pour le développement de marques de semences au niveau local et régional.	L'élaboration de ces documents doit se faire en collaboration avec les parties prenantes de DRAE/SOC et de FIOVANA. Des outils d'apprentissage et de suivi et d'évaluation doivent être inclus.
6	Stratégie, outils, manuels et conseils pour la vente de services aux sites de stockage des communautés villageoises	L'élaboration de ces documents doit se faire en collaboration avec les parties prenantes de DRICA/CCI et FIOVANA. Des outils d'apprentissage et de suivi et d'évaluation doivent être inclus.
7	Stratégie, outils, manuels et conseils pour la mise en œuvre du système d'information sur le marché local.	L'élaboration de ces documents doit se faire en collaboration avec les parties prenantes de DRICA/CCI et FIOVANA. Des outils d'apprentissage et de suivi et d'évaluation doivent être inclus.
8	Stratégie, outils et conseils simplifiés pour la recherche et le développement de marchés pour les activités de l'AGR (négociations commerciales locales et régionales).	L'élaboration de ces documents doit se faire en collaboration avec les parties prenantes de DRAE, DRICA/CCI et FIOVANA. Des outils d'apprentissage et de suivi et d'évaluation doivent être inclus.
9	Stratégie, outils et conseils simplifiés pour la recherche et le développement de marchés pour les activités de coopération (négociations commerciales nationales et internationales).	L'élaboration de ces documents doit se faire en collaboration avec les parties prenantes de DRAE et de FIOVANA. Des outils d'apprentissage et de suivi et d'évaluation doivent être inclus.
10	Stratégie de soutien aux entreprises, outils et conseils financés par le Fonds d'investissement d'impact (FII) pour étudier les défaillances du système de marché au détriment des pauvres et pour clarifier les stratégies d'intervention par le biais de l'approche de développement du système de marché.	L'élaboration de ces documents doit se faire en collaboration avec les parties prenantes de DRICA et de FIOVANA. Des outils d'apprentissage et de suivi et d'évaluation doivent être inclus.
Renforcement des capacités du personnel		
11	Plan de renforcement des capacités	Identifier les capacités et les compétences nécessaires au sein de l'équipe du marché P2 et élaborer un plan de renforcement des capacités fournissant des recommandations et un processus pour

		s'assurer que toutes les compétences pertinentes sont disponibles. Le plan devrait inclure la formation, le mentorat et l'encadrement de l'équipe, selon les besoins, pour lancer et poursuivre la mise en œuvre.
12	Mise en œuvre du plan de renforcement des capacités	Le consultant est censé fournir les conseils, la formation et le tutorat nécessaires à l'équipe pour renforcer ses capacités dans les compétences requises.
Démarrage de la mise en œuvre		
<i>Diriger l'équipe P2 pour commencer la mise en œuvre de la stratégie de marché.</i>		
13	Engagement des parties prenantes	Engager le dialogue nécessaire avec les parties prenantes concernées pour comprendre comment elles peuvent soutenir au mieux le système de marché.
14	Ateliers, foires, ou activités de mise en relation	Faciliter les ateliers, foires ou activités de mise en relation nécessaires qui visent à soutenir les ventes de produits et d'intrants entre les acheteurs, les producteurs et les vendeurs d'intrants.
15	Soutien au renforcement des capacités des groupes et coopératives d'AGR	Soutenir les groupes et les coopératives d'AGR en développant leurs capacités et en renforçant leur rôle sur le marché.
16	Concevoir des activités pilotes ou soutenir la mise en œuvre	Concevoir des activités pilotes ou soutenir la mise en œuvre d'activités qui élargissent l'engagement et les options du marché pour les petits producteurs.
17	Suivi et mise à jour des progrès et des performances	Examiner régulièrement et fournir des mises à jour sur les progrès et les performances de toutes les activités mises en œuvre, recommander les changements ou les mises à l'échelle nécessaires et aider l'équipe à effectuer les changements nécessaires, comme le montrent les données.
Handover		
18	Rapport de transfert	Un rapport avec des notes de transfert présentant toutes les activités entreprises, leur état d'avancement et les matériaux.
19	Atelier de transfert	Un atelier de transfert pour présenter le rapport et le matériel de transfert et faciliter une discussion sur les prochaines étapes.

5 Profil du consultant

Le consultant doit être une personne clé qualifiée ayant une grande expérience dans le domaine spécifique.

Le consultant doit avoir :

- Un Bacc +5 dans l'un des domaines suivants : Marché et commerce, développement international, économie agricole, entrepreneuriat, agro-gestion, sciences socio-économiques, gestion et marketing, commerce et gestion ;
- Grande expérience dans le développement des marchés et des systèmes de marché, ainsi que dans l'engagement du secteur privé, notamment dans les chaînes de valeur agricoles promues par le projet ;

- Solide connaissance de l'environnement socio-économique des régions d'implantation du projet ;
- Solides connaissances en économie sociale et solidaire, marketing et commerce, vente, communication et publicité des marques ;
- Connaissance du secteur agroalimentaire ;
- Bonnes compétences interpersonnelles et capacité à travailler en équipe ;
- Souci du détail, sens de l'analyse et de la réflexion critique, et capacité à travailler dans le respect des délais ;
- Solides compétences en communication orale et écrite en français et en malgache (requis).
- Bonne maîtrise de l'anglais (de préférence).

6 Lieu et durée

Le travail de consultance doit être effectué à Manakara avec de multiples voyages dans les régions pour une période de 6 mois (90 jours).

7 Conditions d'exécution du contrat

Sur la base des présents termes de référence, le consultant est invité à soumettre des offres techniques et financières comprenant les éléments suivants :

7.1 Offre technique

- CV qui souligne l'expérience du consultant en matière d'approches basées sur le marché ;
- Une lettre de motivation exprimant un intérêt et une compréhension de la mission avec des références à une expérience pertinente, notamment en fournissant un exemple de stratégie de marché menée par le consultant et les résultats obtenus ;
- Une approche méthodologique adaptée qui détaille l'ensemble du processus à entreprendre conformément aux termes de référence ;
- Une proposition de chronogramme des activités à réaliser pendant toute la durée de son intervention, à réviser sur la base de l'examen des documents clés du projet une fois sélectionné.

7.2 Offre financière

En même temps que l'offre technique, une offre financière qui indique les honoraires du consultant par jour travaillé ainsi que tous les autres coûts associés à l'exécution du travail, y compris, mais sans s'y limiter : le transport, le carburant et l'hébergement pour les déplacements ; l'impression ; la connexion Internet ; le téléphone et les données. Tous les coûts associés à ce travail doivent être inclus dans l'offre financière initiale ; aucun coût supplémentaire ne sera couvert par ADRA.