



ADRA MADAGASCAR

Recrute :

Un (01) AGENT DE TERRAIN EN SYSTÈMES DE MARCHÉ

(Poste basé dans la commune d'Alakamisy Fenoarivo, région d'Analamanga)

La description détaillée du poste est disponible auprès des bureaux d'ADRA Madagascar et sur notre site web www.adra.mg/careers/jobs/

Le dossier de candidature doit contenir une lettre de motivation, un CV détaillé, ainsi que les personnes de référence.

Le dossier avec la référence « **Projet ADRA_LDSC Fararano II_ AT Systèmes de Marché** » doit être envoyé en un seul fichier PDF ou Word à l'adresse recrutement@adra.mg uniquement.

Date limite de candidature : Mardi 8 septembre 2026 à 17h00

"ADRA Madagascar est un employeur garantissant l'égalité des chances, la diversité et l'inclusion. Les candidatures de femmes qualifiées sont vivement encouragées. ADRA applique une politique stricte de tolérance zéro vis-à-vis de la fraude, de la corruption, de l'exploitation, des abus sexuels et de toute atteinte à la dignité humaine."

Seuls les candidats présélectionnés seront contactés.

DESCRIPTION DE POSTE

AGENT DE TERRAIN EN SYSTÈMES DE MARCHÉ

Organisation :	ADRA Madagascar
Projet :	Projet LDSC_ADRA Fararano II
Intitulé du poste :	Agent de terrain chargé des systèmes de marché
Zone d'intervention :	Région d'Analamanga
Lieu d'affectation :	District d'Atsimondrano, commune d'Alakamisy Fenoarivo
Supérieur hiérarchique :	Spécialiste des moyens de subsistance et des systèmes de marché
Durée :	Contrat à durée déterminée

1. Contexte et objectif du poste

En 2025, l'Église de Jésus-Christ des Saints des Derniers Jours a financé le projet FARARANO I afin de répondre aux besoins humanitaires immédiats, de réduire l'insécurité alimentaire et de renforcer la production agricole ainsi que la diversification des revenus des ménages dans le district d'Atsimondrano. S'appuyant sur les résultats obtenus et les leçons tirées, le projet **FARARANO II**, d'une durée de **15 mois**, vise à améliorer la sécurité alimentaire, la nutrition, les revenus et la résilience économique des ménages vulnérables grâce à des systèmes de subsistance intégrés et résilients au changement climatique, au renforcement des chaînes de valeur et à une participation inclusive axée sur le marché.

Le projet encourage l'agriculture adaptée au changement climatique, l'agroforesterie, l'apiculture, l'aquaculture, la gestion post-récolte, la valorisation des produits, les « Farmer Market Schools » (FMS), la commercialisation collective et le développement des systèmes de marché afin d'améliorer la résilience des ménages et de garantir des moyens de subsistance durables.

Afin de garantir la mise en œuvre efficace et la réalisation des objectifs du projet, ADRA Madagascar cherche à recruter un agent de terrain chargé des systèmes de marché, qui sera responsable, sur le terrain, de la mise en œuvre des systèmes de marché, du développement des chaînes de valeur et des activités de renforcement des moyens de subsistance, en collaborant étroitement avec les groupes de producteurs, les ménages, les commerçants et les autres acteurs du marché afin d'identifier les opportunités et les contraintes et de faciliter l'établissement de relations commercialement viables et mutuellement bénéfiques.

2. Objectif du poste

L'agent de terrain chargé des systèmes de marché aidera les producteurs et les entreprises ciblés à améliorer leur participation au marché, à renforcer la création de valeur et les pratiques commerciales, et à établir des relations commerciales durables avec les acheteurs et les autres acteurs de la chaîne de valeur. Ce poste contribuera à l'information sur le marché, au développement de la chaîne de valeur et à la mise en œuvre adaptative des activités du programme FARARANO II.

3. Principales responsabilités

A. Intelligence de marché et analyse des systèmes de marché.

L'agent de terrain chargé des systèmes de marché aura pour mission de :

- Collecter, analyser, mettre à jour et diffuser les informations pertinentes sur le marché, notamment les prix, la demande, l'offre, les volumes, les acheteurs, les concurrents, les tendances saisonnières, les préférences des consommateurs et les exigences du marché.

- Identifier les opportunités de marché émergentes pour les produits ciblés issus de l'agriculture, de l'apiculture, de l'aquaculture, de l'agroforesterie, de la transformation et de l'artisanat.
- Réaliser des cartographies et contribuer à des évaluations de base du marché et de la chaîne de valeur afin d'identifier les opportunités, les goulots d'étranglement, les risques et les domaines susceptibles d'être améliorés.
- Identifier les contraintes du système de marché affectant les ménages et les entreprises ciblés, notamment les lacunes en matière d'information, les problèmes de qualité, les volumes insuffisants, la faible agrégation, les coûts de transaction élevés, les capacités de transformation limitées, les contraintes de financement et la faiblesse des relations avec les acheteurs.
- Suivre les évolutions saisonnières et structurelles des marchés cibles et communiquer les conclusions pertinentes au spécialiste des moyens de subsistance et des systèmes de marché.
- Contribuer au développement et à la maintenance d'outils simples de veille de marché, de bases de données et de tableaux de bord d'informations sur les marchés dans le cadre du projet.
- Utiliser les données de marché pour éclairer la planification de la production, les interventions sur la chaîne de valeur, le développement de produits et les stratégies de commercialisation.
- Formuler en temps opportun des recommandations sur les opportunités émergentes du marché, les risques et les changements nécessitant une adaptation du projet.

B. École des marchés fermiers et développement des producteurs axé sur les marchés

L'agent de terrain chargé des systèmes de marché jouera un rôle central dans la mise en œuvre de l'approche « Farmer Market School » (FMS) auprès de groupes de producteurs ciblés. Il/elle sera chargé(e) de :

- Mobiliser et accompagner les groupes de producteurs participant à l'approche FMS.
- Organiser et animer des sessions FMS conformément au programme de formation approuvé, aux outils et à l'approche FMS d'ADRA.
- Faciliter l'apprentissage pratique du fonctionnement des marchés et de la manière dont les producteurs peuvent tirer parti des opportunités qu'ils offrent.
- Aider les producteurs à analyser l'offre et la demande, les tendances du marché, la concurrence, les préférences des consommateurs, les prix, les coûts, les marges et les opportunités commerciales.
- Faciliter la sélection des produits et des marchés en fonction du potentiel du marché et des capacités des producteurs.
- Aider les groupes de producteurs à comprendre les exigences des acheteurs en matière de qualité, de quantité, de conditionnement, de livraison et de fiabilité.
- Faciliter l'élaboration de plans simples de production, de marketing et de commercialisation.
- Assurer le suivi des plans d'action du FMS et consigner les changements intervenus dans les pratiques de production, de commercialisation et d'activité résultant du processus du FMS.
- Mettre en relation les participants au FMS avec les acheteurs, les prestataires de services et les autres acteurs du marché concernés.

C. Développement de la chaîne de valeur, modernisation et création de valeur ajoutée

L'agent de terrain chargé des systèmes de marché aura pour mission :

- Soutenir les évaluations des pertes post-récolte et des contraintes de la chaîne de valeur afin d'identifier les domaines d'intervention prioritaires.
- Faciliter l'adoption de pratiques améliorées en matière de récolte, de manutention, de transport, de stockage, de conservation, de transformation et de gestion post-récolte.

- Aider les groupements de producteurs et les entreprises à identifier les opportunités de création de valeur ajoutée, de diversification des produits, de transformation et de valorisation des produits.
- Promouvoir l'amélioration de la qualité, de la présentation, du conditionnement, de l'étiquetage et de la différenciation des produits, conformément aux exigences du marché.
- Aider les groupements et les micro-entreprises à identifier les technologies de transformation et de création de valeur ajoutée appropriées, ainsi que les prestataires de services adaptés.
- Aider les groupes de transformation et les micro-entreprises dans la planification de la production, l'assurance qualité, la gestion des stocks et la mise en œuvre de mesures élémentaires d'amélioration de la gestion d'entreprise.
- Faciliter l'utilisation et la gestion efficaces, équitables et commercialement durables des équipements communs de transformation et de stockage.
- Aider les groupes à mettre en place, le cas échéant, des modalités simples d'exploitation, d'entretien, d'utilisation et de recouvrement des coûts liés à ces équipements.
- Documenter et partager les bonnes pratiques en matière de création de valeur ajoutée, les innovations, les défis rencontrés et les enseignements tirés.

D. Entreprise et développement commercial

L'agent de terrain chargé des systèmes de marché apportera son soutien à des groupes de producteurs, des ménages et des micro-entreprises ciblés afin de renforcer leurs performances commerciales et leur viabilité.

Il/elle sera chargé(e) de :

- Réaliser ou accompagner des diagnostics d'entreprise de base afin d'identifier les forces, les faiblesses, les opportunités et les contraintes des entreprises.
- Accompagner les groupements de producteurs et les entreprises en matière d'entrepreneuriat, de gestion d'entreprise et de prise de décision commerciale.
- Soutenir l'élaboration et la mise en œuvre de plans d'affaires simples et de plans d'amélioration des activités.
- Animer des formations et des accompagnements sur le calcul des coûts, la tarification, la rentabilité, la gestion de la trésorerie, la tenue des comptes, la gestion des stocks, la gestion de la clientèle et les risques commerciaux.
- Animer des sessions sur la culture financière, l'épargne et la gestion financière responsable, en coordination avec le personnel du projet concerné.
- Promouvoir l'innovation commerciale, la diversification des produits et des stratégies de croissance d'entreprise appropriées.
- Aider les groupes de producteurs à renforcer leur gouvernance, leur gestion interne, leur prise de décision collective et leur responsabilité.
- Encourager et soutenir les entreprises dirigées par des femmes et des jeunes afin qu'elles identifient et saisissent des opportunités commercialement viables.
- Assurer le suivi des mesures d'amélioration des activités convenues et consigner les changements observés dans les performances et les pratiques des entreprises.

E. Collaboration avec les acteurs du marché, liens avec le marché et commercialisation

L'agent de terrain chargé des systèmes de marché favorisera l'établissement de relations durables et mutuellement bénéfiques entre les groupements de producteurs, les entreprises et les acteurs du marché. Il/elle aura pour mission :

- Identifier, établir le profil et entrer en contact avec des acheteurs potentiels, des transformateurs, des agrégateurs, des grossistes, des détaillants, des acheteurs institutionnels et d'autres acteurs pertinents du marché.

- Développer et tenir à jour une base de données des acheteurs et prestataires de services concernés.
- Comprendre et communiquer les exigences des acheteurs en matière de qualité, de quantité, de conditionnement, de prix, de livraison et de fiabilité des produits.
- Faciliter les rencontres entre acheteurs et vendeurs, les échanges interentreprises, les visites de marché, les salons professionnels, les expositions de produits et tout autre événement commercial pertinent.
- Aider les groupements de producteurs et les entreprises à se préparer aux négociations commerciales, notamment en matière de calcul des coûts, de tarification, de volumes, d'exigences de qualité et de modalités de livraison.
- Faciliter les ventes à l'essai, les tests d'échantillons, les commandes pilotes et tout autre mécanisme permettant aux producteurs et aux acheteurs de tester leurs relations commerciales.
- Soutenir les accords de regroupement et de commercialisation collective lorsque cela est commercialement viable.
- Aider les groupements de producteurs à développer de meilleures compétences en matière de négociation.
- Faciliter la mise en place d'accords d'approvisionnement, de contrats d'achat ou d'autres relations commerciales appropriés, lorsque cela est faisable et pertinent.
- Suivre les liens établis avec le marché afin de déterminer s'ils débouchent sur des transactions réelles, des commandes répétées, des relations durables ou un meilleur accès au marché.
- Identifier et lever les obstacles affectant la pérennité des relations commerciales.
- Promouvoir des relations commerciales susceptibles de se poursuivre au-delà du soutien direct apporté par le projet et minimiser la dépendance

F. Genre, jeunesse et inclusion sociale

L'agent de terrain chargé des systèmes de marché favorisera une participation équitable et l'inclusion économique dans le cadre de toutes les activités du projet relatives aux systèmes de marché. Il/elle devra :

- Mobiliser et soutenir la participation effective des femmes, des jeunes et des ménages vulnérables aux systèmes de marché et aux activités des chaînes de valeur.
- Identifier et lever les obstacles qui limitent la participation des femmes et des jeunes aux opportunités de marché à forte valeur ajoutée.
- Promouvoir la participation des femmes et des jeunes à la production, à la transformation, à la commercialisation, à la gestion d'entreprise et à la prise de décision.
- Soutenir la création et le renforcement de groupes de transformation et d'entreprises dirigés par des femmes et des jeunes là où des opportunités de marché existent.
- Promouvoir un leadership inclusif, une prise de décision transparente et un partage équitable des bénéfices au sein des groupes de producteurs.
- Suivre et documenter la mesure dans laquelle les femmes et les jeunes tirent un bénéfice économique des interventions du projet en faveur des systèmes de marché.

G. Mobilisation et coordination des parties prenantes

L'agent de terrain chargé des systèmes de marché aura pour mission :

- Entretenir des relations régulières avec les communautés, les organisations de producteurs, les autorités locales, les acteurs du marché, les prestataires de services techniques et les autres parties prenantes concernées.
- Établir des relations constructives avec les acteurs du secteur privé et les prestataires de services opérant au sein des chaînes de valeur ciblées.
- Coordonner les activités sur le terrain avec le spécialiste des moyens de subsistance et des systèmes de marché ainsi qu'avec les autres membres du personnel du projet concerné.

- Collaborer avec l'équipe MEAL afin de garantir la collecte et la validation en temps opportun des données relatives aux marchés et aux moyens de subsistance.
- Assurer la coordination avec les autres équipes techniques afin de veiller à ce que les interventions relatives aux systèmes de marché soient intégrées aux activités pertinentes en matière d'agriculture, de moyens de subsistance, de nutrition, d'égalité des sexes et de résilience.
- Représenter le projet de manière professionnelle lors des interactions sur le terrain avec les parties prenantes, conformément aux instructions du supérieur hiérarchique.
- Signaler les risques liés au marché, les opportunités émergentes, les défis de mise en œuvre et les problèmes nécessitant des décisions techniques ou de gestion.

H. Suivi, apprentissage, rapports et responsabilité

L'agent de terrain chargé des systèmes de marché aura pour mission :

- Collecter et transmettre des données de terrain précises et en temps opportun à l'aide des systèmes numériques de collecte de données et de reporting approuvés par le projet.
- Préparer des rapports hebdomadaires, mensuels et d'activité précis, selon les besoins.
- Suivre la participation des producteurs et l'adoption de pratiques de production et commerciales axées sur le marché.
- Documenter les transactions commerciales, les liens avec le marché, les relations avec les acheteurs, les commandes récurrentes et d'autres résultats en matière de commercialisation.
- Contribuer au suivi du volume et de la valeur des produits commercialisés par les groupes de producteurs et les entreprises bénéficiaires du projet.
- Contribuer au suivi des évolutions en matière de qualité des produits, de valeur ajoutée, de transformation, de conditionnement, de tarification et de rentabilité.
- Suivre la mise en œuvre des plans d'amélioration de la production, de la commercialisation et des activités commerciales.
- Documenter les réussites, les innovations, les défis, les échecs, les enseignements tirés et les nouvelles opportunités de marché.
- Soutenir l'équipe MEAL dans la collecte et la validation des données relatives aux systèmes de marché et aux indicateurs de moyens de subsistance du projet.
- Formuler des recommandations issues du terrain afin d'améliorer la mise en œuvre du projet, en s'appuyant sur les données de marché et les retours des parties prenantes.
- Encourager les retours d'expérience des bénéficiaires et soutenir la mise en œuvre du mécanisme de réclamation et de retour d'expérience (CFM) d'ADRA.
- Veiller à ce que les activités sur le terrain et l'implication des bénéficiaires soient conformes aux politiques d'ADRA, aux procédures du projet, aux exigences en matière de protection et aux exigences pertinentes des bailleurs de fonds.

4. Diplômes et expérience

- Education

Diplôme universitaire, de préférence une licence, en agro-industrie, en économie agricole, en entrepreneuriat, en développement rural ou dans un domaine connexe.

- Expérience professionnelle

- Au moins 2 à 4 ans d'expérience dans l'accompagnement des producteurs ou la mise en œuvre de projets agricoles et liés aux moyens de subsistance.
- Expérience de travail auprès des petits exploitants agricoles et des communautés rurales.
- Expérience en animation de marchés et/ou de communautés.
- Expérience en matière de mise en relation avec les marchés et le secteur privé.
- Une expérience dans les activités post-récolte et/ou les chaînes de valeur constitue un atout.

- Expérience dans la formation ou l'animation de groupes de producteurs.
- Une expérience de l'approche « Farmer Market School » (FMS) constitue un atout majeur.
- Une expérience dans la collecte de données sur le terrain et l'utilisation d'outils numériques est souhaitée.

5. Compétences techniques

Le candidat doit remplir les conditions suivantes :

- Connaissance des chaînes de valeur agricoles et du développement des systèmes de marché. Connaissance des chaînes de valeur agricoles et du développement des systèmes de marché.
- Bonne compréhension des principes de l'agriculture intelligente face au climat.
- Connaissance de l'entrepreneuriat et du développement des micro-entreprises.
- Connaissance des pratiques post-récolte.
- Compréhension de la commercialisation collective et du renforcement des groupements de producteurs.
- Capacité à collecter et à analyser des informations simples sur les prix et le marché.
- Connaissance des principes de diversification des moyens de subsistance.
- Connaissance de la transformation, du conditionnement, de l'amélioration de la qualité des produits et de la commercialisation.
- Solides compétences en matière de mobilisation communautaire et d'animation participative.
- Capacités en matière de collecte de données et d'établissement de rapports.