**Termes de Référence**

**OXFAM-Québec**

**Accompagnement entrepreneurial (Plan d’affaires, marketing, gestion des entreprises etc.)**

**Contexte**

Le Projet « Kafé Makaya – vers une filière café productive, inclusive et adaptée aux changements climatiques », financé par Affaires mondiales Canada, rejoindra 13 000 personnes, soit 7 800 femmes et 5 200 hommes, réparties dans environ 2 600 exploitations familiales des départements du Sud et de la Grand ‘Anse en Haïti.  Le Projet contribuera à la relance et au renforcement de la filière café ainsi que des cultures associées, selon une approche agroécologique et agroforestière.

Le Projet interviendra sur quatre composantes :

(a) la croissance économique et la sécurité alimentaire ;

(b) la gouvernance ;

(c) les droits des femmes et justice de genre ;

(d) l’adaptation aux changements climatiques.

Le projet renforcera les capacités locales, spécialement les productrices et producteurs ainsi que des structures communautaires (coopératives, organisation/association) impliquées dans la chaine de valeur café. D’un point de vue économique, la viabilité des résultats reposera sur la mise en contact et le développement de relations entre les producteurs-trices et les acheteurs (privés et/ou coopératifs). Le projet misera ainsi sur l’amélioration de l’accès à des marchés rentables. En matière de gouvernance, l’intégration de toutes les parties prenantes permettra de promouvoir la démocratie interne et un accès équitable à des actions de support et d’appui, notamment en faveur des femmes et des jeunes.

Pour donner suite à ces actions d’appui aux femmes et aux jeunes, OXFAM avait lancé un appel à projets avec micro-subventions pour le démarrage ou expansion d’entreprises dirigées par des femmes et jeunes dans les communes d’intervention du projet. À la suite de cet appel, une sélection (de femmes, de jeunes entrepreneurs, membres des organisations bénéficiaires) a été faite. Une assistance technique /financière est aussi prévue pour ces entreprises agroalimentaires (transformation/commercialisation) sélectionnées. Afin de renforcer la capacité entrepreneuriale des sélectionnés, le projet entend promouvoir et organiser des formations techniques pour ces entrepreneurs dans les filières ciblées.

Pour parvenir à cette fin, le projet souhaite recruter un consultant pour accompagner et former ces femmes et jeunes dans le domaine du montage des plans d’affaires, gestion des entreprises, du marketing, de l’innovation technologique, etc.

**Objectifs**

L’objectif général c’est de permettre aux femmes et jeunes sélectionnés d’avoir des bagages nécessaires liés à l’entrepreneuriat pour rentabiliser leurs entreprises.

 Spécifiquement, il s’agira de :

* Faire un état des lieux des idées/entreprises sélectionnées.
* Faire une analyse des forces/faiblesses, menaces/opportunités avec les bénéficiaires afin d’avoir des plans d’affaires spécifiques et adaptés.
* Elaborer un programme de formation adapté à la réalité des bénéficiaires sur le montage des plans d’affaires,
* Élaborer des guides de formations
* Elaborer un plan d’accompagnement pour ces micro- entreprises.
* Former les 120 bénéficiaires sélectionnés.
* Développer un cadre de mesure des compétences acquises lors de la formation.
* Proposer un plan de suivi/coaching à l’issue de ces formations réalisées.

**Tâches du consultant**

* Evaluer et faire une catégorisation des idées de projets issues des personnes sélectionnées
* Analyser au préalable les connaissances des bénéficiaires sur les différentes notions liées à l’entrepreneuriat afin de déterminer leurs besoins et mieux adapter les séances de formation.
* Rédiger les programmes et les guides de formation.
* Faire une évaluation de compétences et de connaissances des bénéficiaires avant et après la formation.
* Réaliser les séances de formation
* Rédiger les différents livrables relatifs à la mission.
* Elaborer le plan d’accompagnement et de suivi/coaching pour les bénéficiaires sélectionnés.

**Résultats attendus**

Les différents résultats attendus sont :

1. Le résultat du processus de catégorisation des idées de projets/entreprises
* Regroupement des idées des projets par filières (ressemblances des idées de projet, filières d’activités, …)
* Identification des groupes en fonction des idées pour l’élaboration des plans d’affaires
1. Elaborer les plans d’affaires par groupes d’idées et entreprises évoluant dans les mêmes filières issues des offres des 120 bénéficiaires pour le démarrage/ expansion d’entreprises agroalimentaires en lien avec la chaine de valeurs café (transformation, commercialisation, services écosystémiques, etc..) incluant :
* Le modèle économique incluant les objectifs (projets des entreprises), le plan d’action, l’analyse des forces/faiblesses, menaces/opportunités de chacune des entreprises.
* Un plan des ressources humaines : compétences, motivation, besoins de renforcement.
* Des recommandations sur la structure organisationnelle et juridique pour chacune des entreprises : en identifiant et en priorisant les formes juridiques convenantes, les modes de gestion et de gouvernance des entreprises,
* Les recommandations stratégiques pour la durabilité de ces entreprises.
* Une étude financière pour chacune des entreprises : incluant un compte de résultat permettant de calculer la rentabilité des entreprises ; un plan de financement qui vérifie l’équilibre financier (analyse de l’ensemble des besoins à financer et des ressources mobilisées) ; un budget de trésorerie ; un bilan prévisionnel au moment de l’étude.
* Les données financières clefs (coût de fonctionnement, investissements, chiffre d’affaires, amortissement des investissements, rentabilité, etc.).
* Les risques et les stratégies d’atténuation/mitigation afférents aux plans d’affaires des entreprises
1. Elaborer les stratégies et plans marketing par groupes d’idées et d’entreprises évoluant dans les mêmes filières issues des offres des 120 bénéficiaires pour le démarrage/ expansion d’entreprises agroalimentaires (transformation, commercialisation incluant :
* L’analyse interne et externe des entreprises agroalimentaires, en tant qu’entreprises (analyse des forces, faiblesses, opportunités, menaces).
* Une analyse du marché et de la concurrence : en identifiant les fournisseurs potentiels et les produits locaux d’intérêts (rentables et valorisant la filière du café)
* Une analyse de la clientèle et des acheteurs potentiels et partenaires stratégiques (secteur public et privé).
* La définition des stratégies Prix-Produit-Positionnement-Promotion-Distribution. - Le budget d’exécution du plan marketing.
* Les plans de communication par groupe d’entreprises (actions, supports, canaux et médias, calendrier).
* Les outils de mesure des performances des actions marketing.

4.-Former les 120 bénéficiaires pour le démarrage/ expansion d’entreprises agroalimentaires aux plans d’affaires et plans marketing incluant :

* Une formation sur les outils et la méthodologie permettant d’élaborer un plan d’affaires incluant la vulgarisation des plans d’affaires élaborés par les bénéficiaires.
* Une formation sur la gestion des entreprises
* Une formation sur la méthodologie et stratégies pour la mise en œuvre de plans marketing incluant la vulgarisation des plans marketing afférents aux entreprises.

5.-Elaboration d’un rapport final

**Les livrables**

* + Une note de cadrage devra être fournie, au plus tard 10 jours après le démarrage de la consultation, afin d’affiner la méthodologie proposée et d’exposer les outils de collecte proposés. Cette note de cadrage dégagera également les principales conclusions de la revue documentaire, précisera le plan de la consultation, et indiquera l’agenda et le déroulement précis de la consultation.
	+ Un rapport provisoire de la consultation sera produit en tenant compte du processus d’élaboration les plans d’affaires et les stratégies de marketing pour les 120 bénéficiaires pour le démarrage/ expansion d’entreprises agroalimentaires en lien avec la chaine de valeurs café (transformation, commercialisation, services écosystémiques, etc..) au plus tard 15 jours après la fin des missions de terrain. Il sera transmis à Oxfam-Québec qui formulera ses remarques et observations au consultant dans les deux semaines suivant la réception du rapport provisoire.
	+ Un module de formation/ vulgarisation du processus d’élaboration d’un plan d’affaires, d’un plan marketing sera produit et en gestion des entreprises en complément du rapport provisoire de la consultation, et partagé pour avis avec Oxfam-Québec au moins 1 semaine avant l’animation des formations.
	+ Un rapport définitif intégrant les observations d’Oxfam-Québec et des différentes parties prenantes du projet (à la suite du rapport provisoire et aux formations)

**Qualifications requises**

* Diplôme d’une faculté reconnue en entrepreneuriat, gestion des entreprises ou domaines connexes.
* Expérience avérée d’au moins 4 ans dans la formation des jeunes et femmes en entrepreneuriat.
* Avoir une bonne capacité de communication, orale et écrite.
* Capacité à travailler dans des zones difficiles d’accès.
* Avoir d’excellentes capacités d’organisation, d’analyse et de synthèse
* Maitriser de l’approche participative dans les formations
* Capacité à travailler sous pression.

**Méthodologie**

La consultation devra être réalisée dans une démarche participative active et intègre un processus interactif/constructif.

Le consultant ou la firme de consultation proposera dans son offre une méthodologie détaillée en lien avec les livrables escomptés. Ces éléments/démarches doivent être suffisamment explicites, pour atteindre les objectifs assignés et de produire les résultats attendus.

**Durée de la consultation**

L’effort nécessaire pour la réalisation des ateliers de formation sur l’entrepreneuriat (Plan d’affaires, marketing, gestion des entreprises ne peut pas dépasser 3 mois calendaires. Le calendrier et la répartition des activités seront laissés à l’initiative du consultant ou la firme de consultation, après validation par Oxfam-Québec.

**Lieu**

Le/la Consultant(e) ou la firme de consultation aura à travailler dans les différentes communes d’intervention du projet, soient Beaumont, Pestel, Roseaux et Jérémie dans le département de la Grand ‘Anse et Camp-Perrin, dans le Sud.

**Clause de confidentialité**

Le consultant ou la firme de consultation ne saurait utiliser ou divulguer les informations reçues d’Oxfam-Québec ou d’autres sources associées à cette consultation sans une autorisation préalable écrite de ces derniers.

**Modalité de paiement**

La répartition du paiement se fera comme suit :

* Une première tranche de (30 %) à la remise/approbation du rapport de démarrage et les outils appropriés par Oxfam-Québec
* Une seconde tranche de 40% après la soumission des livrables
* Une troisième tranche de 30% après la remise/validation du rapport final

**Dossier de candidature**

Afin de prouver leurs qualifications, les intéressé(e)s doivent soumettre les documents suivants :

* La constitution de l’équipe consultante : CV actualisé, diplômes et certificats des différents membres de l’équipe.
* Une offre technique et financière détaillée incluant la compréhension du mandant, l’approche méthodologique envisagée, le budget détaillé et le calendrier de mise en œuvre de la consultation.
* Au moins un rapport d’une consultation antérieure de cette envergure.
* Une copie de la patente à jour de la firme et/ou déclaration définitive d’impôts pour le. la consultant.e.
* Un rapport relatif avec des consultations similaires réalisées antérieurement.

**Evaluation des offres**

|  |  |
| --- | --- |
| Compétence de l’équipe | 50% |
| Qualité de l’offre technique | 35% |
| Offre financière | 15% |
| **Total** | 100% |

**Comment postuler**

Les offres doivent être envoyées par courriel avec pour objet le titre du poste au plus tard le 9 juin 2023 aux adresses électroniques suivantes : **mariebob.fanfan@oxfam.org** et **pierre.sylvain@oxfam.org**

NB.

* Les dossiers incomplets seront automatiquement rejetés
* Seules les personnes sélectionnées seront contactées.