Termes de Référence

Prestataire pour la conduite d'une étude de faisabilité et l'élaboration d'un plan d'affaires consolidé des différentes entreprises du ROPAGA

1. Contexte

Dans le cadre du projet *Promotion d'une Agriculture Résiliente par l'Agroforesterie – PARAGA*, ActionAid Haïti (AAH) est à la recherche d'un prestataire légal et compétent pour une étude de faisabilité et l'élaboration d'un plan d'affaires consolidé des entreprises du Réseau des Organisations Producteur/trice.s de la Grand'Anse (ROPAGA), son partenaire dans l'exécution des activités. Financé par le Programme Mondial pour l'Agriculture et la Sécurité Alimentaire (GAFSP) et supervisé par le Programme Alimentaire Mondiale (PAM), le projet PARAGA poursuit l'un de ses objectifs qui est d'améliorer l'accès aux marchés pour les produits agricoles transformés par les petits exploitants agricoles, membres du ROPAGA.

Cette assistance technique recherchée à travers cette consultance s'inscrit dans la Composante 2 du projet *l'amélioration de l'accès aux marchés* où plusieurs chantiers sont privilégiés : a) supporter ROPAGA dans sa vision de lancer un grand atelier de transformation de produits agricoles; b) élaborer une stratégie de marketing ; c) former les agriculteurs du ROPAGA à l'amélioration des techniques de transformation et de conservation ; d) renforcer les capacités du ROPAGA dans le transport et l'approvisionnement des produits agricoles locaux afin d'accroître les opportunités de commercialisation ; e) Élaborer un plan d'affaires pour les multiples initiatives entrepreneuriales du ROPAGA telles que la mise en place d'une pépinière, la transformation du maïs et de fruits, la vente de produits agricoles au PAM.

2. Fiche du projet

Titre	Promotion d'une agriculture résiliente par l'agroforesterie dans la Grand'Anse (PARAGA).
Objectif du Projet	Augmenter la sécurité alimentaire et la résilience des petit.e.s agriculteurs/trices du département de la Grand'Anse, principalement à Jérémie et Roseaux face aux chocs climatiques par l'adoption d'une production résiliente au changement climatique, la promotion de l'agroforesterie, l'accès aux marchés et le renforcement des capacités des organisations paysannes au sein de la structure du ROPAGA.
Composante	**Composante 1 : Améliorer la sécurité alimentaire et la résilience face aux chocs climatiques par l'agroforesterie et des pratiques agricoles respectueuses de l'environnement.**

	Par les interventions en agroforesterie, l'agroécologie, l'accès durable en semences, l'accès à l'information agro-climatique, une couverture d'assurance agricole et la diversification des moyens de création de revenu. **Composante 2 : Améliorer l'accès aux marchés et les possibilités de transformation.** L'amélioration de l'accès aux marchés, en soutenant la création et le renforcement de petites et moyennes unités de transformation des produits agricoles. **Composante 3 : Améliorer l'accès au financement agricole et aux entreprises agricoles.** L'accès à des lignes de crédit pour les mutuelles de solidarité et coopératives agricoles, création d'une ligne de subvention pour permettre aux jeunes entrepreneurs d'investir dans des projets agricoles innovants. **Composante 4 : Renforcement institutionnel du ROPAGA en tant qu'Organisation codemandeur et bénéficiaire principale du projet.** Cette composante portera sur le renforcement des capacités opérationnelles et la gouvernance au sein du ROPAGA. ***NB : le genre est transversal sur toutes les composantes du projet***.
Commune d'implémentation	Jérémie et Roseaux
Cible	10 000 agriculteurs/trices
Début	Mars 2023
Durée	4 ans
Bailleurs de Fonds	GAFSP

3. Objectif général de la prestation

Conduire une étude de faisabilité des différentes entreprises et projets de commercialisation de produits agricoles locaux développés par ROPAGA et élaboration de leurs plans d'affaires.

4.Objectifs spécifiques

- Vérifier la viabilité des entreprises actuelles, leurs impacts et capacités de générer des revenus et rendre ROPAGA financièrement autonome avec une structure composée de cadres techniques;
- Soutenir le maintien ou non des initiatives/projets de commercialisation sur la base d'analyses de viabilité portant entre autres sur un ensemble de questionnements non-exhaustifs: ces gammes de produits sont-elles suffisamment rémunératrices pour les

producteurs et rentables pour ROPAGA ? Y a-t-il des débouchés commerciaux stables pour ces gammes de produits ? Y a-t-il une disponibilité de produits locaux en quantité et qualité suffisante pour répondre aux exigences des clients ? ROPAGA est-il en mesure de trouver de nouveaux clients pour la commercialisation de ces gammes de produits ? ROPAGA dispose-t-il de moyens financiers et techniques suffisants pour maintenir toutes ces initiatives et projet de commercialisation ? Les initiatives économiques respectent-elles les principes écologiques ?

- Identifier les besoins et les actions permettant à ROPAGA de créer des secteurs d'activités viables pour la création de sources de revenus ;
- Identifier des actions ou des conditions permettant la pérennisation des biens (infrastructures, matériels roulants, système électrique, etc.) et autres services du ROPAGA;
- Elaborer un plan d'affaires consolidé des entreprises du ROPAGA.

5.Présentation sommaire du ROPAGA

ROPAGA est un regroupement d'Organisations de Producteurs/trices Agricoles de la Grand' Anse fondé le 19 Novembre 2005. Partenaire de AAH dans le cadre de la mise en œuvre du projet PARAGA, il est composé de 78 Organisations de Producteurs/trices Agricole (OPA) dont 7 d'entre elles sont composées uniquement de femmes. Ces 78 OPA totalisent environ 7 000 membres soit 51% des femmes et 49% d'hommes. Comme son nom l'indique, les membres sont majoritairement des agriculteurs et commerçants/tes avec un faible pourcentage de techniciens. ROPAGA a une couverture départementale, cependant ces actions sont concentrées au niveau de 4 communes du département : Jérémie, Roseaux, Corail et Marfranc.

Pour garantir sa pérennité, ROPAGA a développé une large gamme de produits et services commerciaux articulés autour du renforcement du secteur agricole. En fonction de nouvelles opportunités d'affaires, ROPAGA planifie d'explorer de nouveaux champs d'investissements.

Les principaux produits et services offerts par ROPAGA sont les suivants :

Entreprise	**Produit**	**Etape de son cycle de vie**	**Marché actuel**
Pépinière	Production de plantules fruitières, forestières, et maraichères à des fins de commercialisation	Maturité	Producteurs du département de la Grand'Anse
Transformation de produits agricoles	Mais moulu, Farine de maïs, et semoules de maïs (grosse et petite)	Croissance	Ecoles, Population du département de la Grand'Anse
Vente de produits agricoles locaux	Produits secs (riz, haricot, mais); Produits Frais (carotte, chou, épinard, igname, banane, mirliton)	Croissance	Ecoles

Caisse Epargne et de Crédit	Crédit agricole, de commerce, et d'entreprise	Renaissance	Producteurs agricoles du ROPAGA
Transformation Fruitière	Farine d'Arbre véritable, « Crémasse », produits divers	Lancement	Population du département de la Grand'Anse et visiteurs
Service de Transport	Transport agricole pour particulier et entreprise	Renaissance	Madan Sara, entreprises, et ONG du département de la Grand'Anse

6.Tâches du/de la prestataire

A. Etude de viabilité et de faisabilité respectivement pour les entreprises en phase de maturité et les nouveaux projets d'entreprises envisagés par ROPAGA par le recours :

- Aux revues documentaires, des données collectés auprès des acteurs commerciaux à travers des enquêtes qualitative et quantitative et des ateliers d'analyse SWOT avec les acteurs clés. Il s'agira de collecter des données autour de ces questions entre autres : quels sont les gammes de produits les plus rentables pour les producteurs et pour ROPAGA ; Y-a-t-il accès à des débouchés commerciaux stables pour les gammes de produits en cours et en perspectives ? Y-a-t-il une disponibilité de produits locaux en quantité et qualité suffisante pour répondre aux objectifs commerciaux de ROPAGA ? les produits développés sont ils en alignement avec la vision écologique prôné ROPAGA et son partenaire ?
- L'analyse des données financières clefs pour chacune des entreprises en cours telles que : bilan, compte d'exploitation ou état des résultats, le plan de trésorerie, l'analyse des problèmes de trésorerie, analyse sur les bailleurs de fonds actuels et ceux en perspectives, le plan de financement et surtout par l'analyse des indicateurs financiers (marge bénéficiaire nette, point mort, seuil de rentabilité, rendement des investissements, fond de roulement, ratio d'endettement, ratio de fond de roulement).

B. Exercice d'élaboration du plan d'affaires consolidé comprenant les éléments fondamentaux ci-après :

La présentation du créateur de l'entreprise et des associés (dans ce cas ROPAGA), les informations tirées du modèle économique ou business model, la synthèse de l'étude de marché, la stratégie commerciale choisie, les objectifs commerciaux de chaque entreprise, les plans d'action, les stratégies de croissance pour les entreprises viables, les stratégies de pérennisation financière, des recommandations sur la structure organisationnelle et juridique pour chacune des entreprises en priorisant les modes de gestion et de gouvernance des

entreprises inspirés sur les principes de l'Economie Sociale et Solidaire (modes de gestion démocratiques et participatifs, répartition juste des bénéfices entre fournisseurs/producteurs membres des OPA et les entreprises etc.) ;

C. Formation des cadres :

- Formation des gestionnaires des entreprises sur les outils et les techniques devant leur permettre d'actualiser les plans d'affaires.

D. Orientation

- Proposer une stratégie de gestion pour garantir l'autonomie financière du ROPAGA en sachant faire une bonne utilisation des revenus générés par les différents secteurs d'activités commerciales.

7.Méthodologie

Le/la prestataire a toute sa latitude de proposer sa propre méthodologie. Toutefois, l'approche méthodologique doit se reposer sur les consultations de la commanditaire et du ROPAGA et l'implication des différents acteurs clés de la filière agroalimentaire (les producteurs, distributeurs, les consommateurs, les institutions des secteurs privés et publics, les supermarchés, les restaurants, etc.). Pour répondre aux objectifs de la prestation, la méthodologie doit suivre entre autres la démarche suivante :

- La rencontre de cadrage avec AAH et ROPAGA;
- La revue documentaire concernant les gammes de produits et les initiatives en chantier au sein du ROPAGA ;
- Collecte de données pour les études de marché, business model, plan d'affaires, etc. ;
- L'analyse des données financières et les entretiens avec tous les acteurs clés ;
- La restitution des premiers éléments de conclusions (les besoins de financement actuel et sur le long terme ; les projections financières pour établir les plans d'affaires; stratégie de pérennisation financière; les sources de financement actuelles et autres possibilités de revenus et de financement, proposition de scénarios en cas de manque de financement;
- La rédaction du rapport et sa validation.

10.Livrables

- Note de cadrage à soumettre, 5 jours après la rencontre de cadrage avec AAH et ROPAGA en vue de mieux adapter la méthodologie proposée. Cette note de cadrage comportera également les éléments sur la revue documentaire, le plan d'action et l'agenda révisé de la mission ;
- Le plan d'affaires consolidé et un sommaire;
- La bases des données collectées et photos;
- Rapport final incluant les étapes, les leçons apprises et les recommandations.

11.Compétences et Expérience requises

- Avoir un diplôme d'études supérieures en Economie, Gestion, Marketing ou autres domaines connexes;
- Avoir des expériences confirmées dans l'élaboration de plan d'affaires et planification stratégique;
- Avoir des expériences confirmées dans les méthodes de recherche qualitative et d'analyse des données;
- Avoir des expériences confirmées dans la conduite de missions similaires ;
- Avoir des expériences similaires dans la Grand'Anse ;
- Avoir de très bonne compétence de synthèse et de rédaction de documents stratégiques;
- Être capable de travailler avec des groupes de niveaux différents et établir un excellent rapport relationnel;
- Capable de travailler dans le respect des habitudes locales.

12.Durée

La durée de cette prestation est de 45 jours calendaire. Cependant, le/la prestataire peut proposer un calendrier qu'il/elle jugera plus réaliste par rapport à la portée du mandat.

10.Délai de soumission et composition des offres

Les soumissionnaires devront soumettre leurs offres au plus tard le 2 février 2024. Les offres doivent être composées des documents suivants :

- **Offre technique**: les expériences du/la prestataire, composition de son équipe, adresse de son siège social, compréhension du mandat, méthodologie du plan travail, calendrier prévisionnel de la prestation, CV du/de la prestataire, les CV des membres de son équipe, les références, les documents légaux du/de la prestataire (patente, quitus, matricule fiscale à jour);
- **Offre financière**: les coûts détaillés.

Les documents doivent être soumis par courrier électronique aux adresses suivantes : ricot.fifi@actionaid.org; info.haiti@actionaid.org.

Pour toute information complémentaire, les personnes intéressées sont priées d'écrire aux adresses suivantes : alix.percinthe@actionaid.org ou wislyj@gmail.com.