

RECRUTEMENT D'UN ASSISTANT TECHNIQUE SPECIALISE DANS LE MARCHE DU TOURISME NAUTIQUE

TERMES DE REFERENCE

1. Contexte

Le Gouvernement de Madagascar a établi le tourisme comme l'un des secteurs prioritaires de développement économique du pays, et adopté dans ce sens une Lettre de Politique Nationale pour le développement du Tourisme en 2017. Le Projet Pôles Intégrés de Croissance et Corridors (PIC2) est une initiative du Gouvernement, soutenue financièrement le Groupe de la Banque Mondiale, et qui vise entre autres à favoriser la croissance et la réduction de la pauvreté à travers des secteurs porteurs comme le tourisme.

Sur la base de diverses études récentes sur le développement touristique à Madagascar, le tourisme nautique appelé aussi navigation de plaisance (en *day charter* ou en croisières) est un segment sur lequel **Madagascar dispose de nombreux avantages comparatifs** : une relative sécurité grâce à situation géographique, un environnement marin et côtier extraordinaire tant par la grande qualité du plan d'eau (notamment dans le Canal de Mozambique aux eaux cristallines) que par la diversité/beauté des sites visitables ainsi qu'une riche biodiversité sous-marine qui permet d'allier des activités complémentaires telles que la plongée, le snorkeling, ou la pêche sportive.

De plus, le tourisme nautique est un segment touristique à forte valeur ajoutée et où la clientèle dispose généralement d'un pouvoir d'achat élevé. Malgré l'absence d'infrastructures adaptées (type marina) l'île de Nosy Be et ses archipels environnants, situés au Nord-Ouest de Madagascar, attirent de plus en plus de touristes nautiques et de propriétaires de yachts fortunés. Dans ce contexte, les autorités touristiques nationales ainsi que le Projet PIC2 souhaitent **valoriser et développer au mieux le tourisme nautique à Madagascar**. Ainsi, l'Office National du Tourisme de Madagascar (ONTM) a conclu un partenariat avec la Chambre de Commerce et d'Industrie de La Rochelle.

Madagascar sera l'invité d'honneur du Salon nautique international du Grand Pavois, troisième plus grand salon à flots du monde, qui se tiendra à La Rochelle du 26 septembre au 01 octobre 2018 prochains. La destination disposera d'un **pavillon d'honneur de 750 m²** sur le salon, et qui sera géré et organisé par l'ONTM.

Dans ce cadre, l'ONTM et le PIC2 envisagent de recruter un consultant individuel, spécialiste international du marché du tourisme nautique pour **appuyer le développement du marché du tourisme nautique à Madagascar**.

2. Objectifs et phasage de la mission

La mission s'étalera en 2 phases selon les objectifs suivants :

Phase 1 : contribuer à la réussite de la participation de Madagascar au salon à flot de La Rochelle

- Aider à valoriser l'offre de tourisme nautique de Madagascar

- Générer une nouvelle demande et/ou augmenter la demande en tourisme nautique pour la destination Madagascar

Phase 2 : appuyer le développement du tourisme nautique à Madagascar

- Mettre en place un plan stratégique de développement et de marketing du tourisme nautique
- Aider les acteurs à développer l'offre de produits selon le potentiel du marché

Concrètement, il est attendu de cette mission qu'elle contribue à mieux positionner Madagascar sur le marché du tourisme nautique et à augmenter le nombre de visiteurs internationaux dans ce segment.

La Phase 2 sera consécutive à la Phase 1, et sera engagée sur la base de résultats satisfaisants obtenus durant la phase précédente.

3. Etendue de la mission (Phase 1)

Afin de maximiser les retombées de la participation de Madagascar en tant qu'invité d'honneur au salon international nautique de La Rochelle, le consultant mènera toutes activités nécessaires pour conseiller et appuyer l'ONTM et le PIC2 à ce sujet.

Entre autres, le consultant aura pour tâches de :

AVANT LE SALON (mai-septembre 2018)

- Effectuer un **diagnostic marketing rapide** des forces/faiblesses du tourisme nautique dans la destination Madagascar, avec un focus particulier sur la zone nord-ouest (Nosy Be et environs) où ce segment est le plus développé. Ce diagnostic devra également mettre en lumière les avantages comparatifs de Madagascar, les produits phares, les marchés potentiels, et le positionnement marketing à adopter.
- Aider l'ONTM à **mobiliser un maximum d'opérateurs privés** pour participer/ exposer au salon : identifier les activités les plus pertinentes, développer un argumentaire et une offre de participation, appuyer la communication auprès des opérateurs potentiels. Il est à noter que la participation de Madagascar au salon est totalement dépendante de la contribution payante des exposants malgaches – l'ONTM ne disposant pas de budget propre suffisant pour couvrir tous les coûts.
- Conseiller et appuyer l'ONTM et le PIC2 dans la **mise en valeur de la destination lors du salon** : création/ élaboration du contenu à exposer (tant sur le fond que sur la forme, et à moindre coût > 20'000€) pour qu'il soit le plus représentatif mais aussi le plus attractif possible auprès des visiteurs – les exemples des précédents pays invités d'honneur (Oman en 2017) devront être étudiés ; ceci inclut la disposition et l'habillage des 750m2 du pavillon ainsi que la recherche éventuelle de prestataires
- **Organiser des rencontres professionnelles-clé** qui auront lieu durant le salon, et qui doivent viser à développer les ventes dans le segment du tourisme nautique et à mieux faire connaître Madagascar en tant que destination sur ce segment : identification des professionnels (acheteurs, voyagistes, professionnels pouvant appuyer la structuration de l'offre, etc.) et media spécialisés à rencontrer, prise de RDV et organisation d'un agenda pour l'ONTM et éventuellement les exposants malgaches du tourisme nautique ;

PENDANT ET APRES LE SALON (fin septembre – octobre 2018)

- Accompagner l'ONTM durant les rencontres-clé qui auront été organisées
- Assurer le suivi post-salon auprès des professionnels et de la presse (articles et retombées media, nouvelles programmations sur Madagascar, partenariats développés, etc.)

Concernant les activités de la Phase 2, comme mentionné plus haut, celles-ci seront détaillées ultérieurement suivant les résultats obtenus durant la Phase 1 et l'appétit du marché.

4. Rapports et livrables

Le consultant remettra les livrables et rapports suivants en français, et en version électronique :

Echéance	Désignation/ Contenu
15 jours après démarrage	Rapport de diagnostic marketing sur le tourisme nautique à Madagascar, incluant les recommandations pour la préparation du salon de La Rochelle
25 jours après démarrage	Rapport de présentation du contenu à exposer et spécifications techniques
Au 30 octobre 2018	Rapport final d'intervention et résultats obtenus lors du salon

5. Durée et organisation de la mission

Pour la phase 1, la mission est estimée à 50 hommes-jours étalés sur une période de 06 mois. La mission est prévue démarrer dès que possible en juin 2018. Le Consultant pourra être amené à effectuer une mission de diagnostic à Madagascar, notamment à Nosy Be.

Le consultant travaillera en étroite collaboration avec l'ONTM et le PIC2, ce dernier étant l'institution de paiement des présents services.

6. Profil requis

Le Consultant devrait être un spécialiste international du tourisme nautique (plaisance, sports nautiques, activités aquatiques) justifiant de :

- Diplôme Bac+4 minimum dans un domaine pertinent pour la mission tel que destination management, marketing touristique, etc.
- Une expérience dans le développement du tourisme nautique d'au moins 7 ans, soit dans le secteur privé soit pour le compte d'une ou plusieurs destinations
- Avoir travaillé pour au moins 3 destinations internationales de tourisme nautique, en termes de positionnement, de marketing, etc.
- Excellentes connaissances du marché international du tourisme nautique
- Une participation ou appui préalable au salon international à flot de La Rochelle (ou d'envergure similaire) est un atout
- La connaissance de Madagascar et de ses produits de tourisme nautique est un atout majeur et souhaité
- Maîtrise du français à l'oral et à l'écrit

Le candidat peut être présenté par un cabinet de consultants, lequel devra dans ce cas présenter un (01) seul CV. Seuls les CV individuels feront l'objet d'évaluation pour ce recrutement.