

TERMES DE REFERENCE POUR LE RECRUTEMENT D'UN(E)
DIRECTEUR(RICE) EXECUTIF(VE)
DE LA CHAMBRE DE COMMERCE ET DE COOPERATION CANADA MADAGASCAR
(CANCHAM)
Poste basé à Antananarivo

1. Contexte

Le vaste marché canadien peu exploité par Madagascar

Le marché canadien est un vaste marché encore peu exploité par Madagascar. Une étude actualisée sur le potentialité du marché canadien pour les produits agricoles et agroalimentaires de Madagascar réalisée par TFO Canada¹ en 2024 confirme que Madagascar dispose d'un fort potentiel d'exportation vers ce marché, notamment pour le café; les épices en général, les aliments secs tels que les graines et les noix, le cacao et ses produits dérivés, les huiles essentielles, la vanille, les fruits et certains légumes à racines et tubercules , ainsi que les produits alimentaires transformés en général. Les produits de l'artisanat, les vêtements et accessoires, ainsi que le tourisme figurent également parmi les dix premières des demandes du marché canadien.

Quatre caractéristiques de ce marché sont à prendre en compte pour pouvoir le pénétrer avec succès :

- Les normes canadiennes sur les produits agroalimentaires très exigeants et stricts ;
- La priorisation des acheteurs des produits dont la qualité est certifiée : biologique, équitables, ou autres labels et signes de qualité ;
- En corollaire, la capacité de pouvoir alimenter le vaste marché avec une constance rigoureuse tant en quantité qu'en qualité ;
- La connaissance de la culture canadienne en général, mais surtout en affaires, ainsi que des habitudes de consommation des Canadiens.

Pour les exportateurs malgaches potentiels, pénétrer ce marché porteur et pouvoir y perdurer nécessite donc un accompagnement de professionnels pour la préparation, l'exploration, l'imprégnation, ainsi que pour les négociations des transactions commerciales et les capacités à honorer les accords conclus. C'est le rôle dévolu à la CanCham.

Enfin, les missions économiques et commerciales déjà effectuées par la CanCham au Canada, ont démontré la présence de divers organismes canadiens tels que TFO, UQTR², IDE Trois-Rivières³ ou Digihub⁴, qui ont la capacité et la volonté de travailler avec les structures malgaches pour dynamiser l'entrepreneuriat, les partenariats de territoires à territoires, pour favoriser les échanges entre les deux pays. Certains d'entre eux travaillent déjà dans ce sens, à l'instar de l'UQTR et de TFO Canada.

¹ Le Bureau de promotion du commerce Canada, ou TFO Canada, est un organisme à but non lucratif qui a pour mission d'améliorer les conditions de vie en créant à l'intention des exportateurs des pays en développement des partenariats commerciaux durables avec des acheteurs canadiens et étrangers.

² Université du Québec à Trois-Rivières, a un long partenariat avec Madagascar, actuellement 3 projets en cours.

³ Innovation Développement Économique ou IDE Trois Rivières : organisme d'appui à l'entrepreneuriat, adepte du partenariat de territoires à territoires.

⁴ Organisme d'incubation et d'accélération d'entreprises / start-ups.

Le Projet de Transformation Economique pour une Croissance Inclusive ou PIC3

Le Projet de Transformation Economique pour une Croissance Inclusive ou PIC3 est une série de projets du Gouvernement de Madagascar, mis en place avec le soutien de la Banque mondiale pour accroître les investissements privés et la croissance des Petites et Moyennes Entreprises dans des régions cibles à Madagascar. Le PIC3-1 (Phase I) soutient la reprise économique après la crise de la COVID-19, l'expansion du modèle PIC à de nouvelles régions tout en promouvant de nouvelles approches. C'est un projet adoptant une approche intégrée et multisectorielle pour la création d'emplois et la croissance inclusive. Le projet cible trois secteurs majeurs : le tourisme, l'agro-business, et le numérique pour une durée de cinq ans, de 2022 à 2027. Le PIC3 intervient dans les Régions Atsimo Atsinanana, Vatovavy, Fitovinany, Atsinanana, Analanjirifo, Analamanga, Diana, Atsimo Andrefana et Anosy.

Le PIC3.1 comprend trois composantes :

- *Composante 1 « Attirer et retenir les Investissements Privés et lever les Principales contraintes pour soutenir la Reprise »* qui comprend l'Amélioration du soutien à la promotion des investissements pour accélérer la reprise et l'Amélioration de l'environnement des affaires pour contribuer à la relance ;
- *Composante 2 « Lever les Contraintes à l'Investissement Privé et Améliorer la Compétitivité Economique Locale pour Soutenir la Reprise »* qui comprend l'Appui technique pour renforcer la compétitivité des chaînes de valeur dans les régions cibles, le Renforcement des infrastructures locales pour soutenir la croissance des secteurs cibles et le développement des entreprises, et le renforcement de la gouvernance locale pour soutenir la croissance des secteurs et le développement des entreprises ;
- *Composante 3 « Soutenir la reprise et la croissance des PME et de l'Entrepreneuriat dans les Secteurs Cibles »* qui comprend le Soutien direct aux start-ups et aux PME dans des secteurs ciblés et le renforcement des capacités des entreprises par l'amélioration des écosystèmes.

Le Projet appuie le développement de filières d'exportation à potentiel tels que le cacao, l'aquaculture marine, les fruits, les huiles essentielles, les épices, le miel, le moringa avec une attention particulière pour les produits éligibles à l'export vert.

La CanCham, Chambre de Commerce et de Coopération Canada Madagascar,

La Chambre de Commerce et de Coopération Canada Madagascar ou CanCham, créée en 2016, est une association dont la mission est de faciliter et contribuer au développement des échanges commerciaux et de la coopération bilatérale entre le Canada et Madagascar, en partenariat avec tous les acteurs, privés et publics, dans les deux pays.

La CanCham met régulièrement en œuvre un plan d'action biennal, élaboré avec la participation et la validation des membres de son Assemblée Générale. Le plan d'action pour 2023-2026 s'est décliné comme suit :

Axes d'intervention de la CanCham Juillet 2023 - Juin 2026

Axe 1 :	Développer un tissu de partenariats publics et privés canadiens et malagasy en faveur de la performance de l'entrepreneuriat et du développement de l'exportation à Madagascar
Axe 2	Construire un modèle économique durable pour la CanCham afin qu'elle puisse dispenser de manière inclusive des services d'appui performants auprès de ses entreprises et groupements d'entreprises membres

Axe 3	Contribuer à l'augmentation des exportations de produits et services malagasy vers le Canada et des investissements depuis le Canada vers le pays
--------------	---

Partenariat PIC3 CanCham : Vers une Croissance Inclusive et Durable

La Chambre de Commerce Canado-Malgache (CanCham) s'engage dans une collaboration fructueuse avec le Projet de Transformation Économique pour une Croissance Inclusive (PIC3).

Les activités conjointes avec PIC3 couvrent un large éventail de domaines, notamment :

- Organisation des Missions Économiques et Commerciales (MECC) ;
- Formations "Doing Business in Canada" pour les entreprises malgaches ;
- Mise en œuvre de l'étude de marché Canada-Madagascar pour appuyer les entreprises malagasy à l'exportation vers le marché canadien
- Réalisation de missions d'acheteurs et d'investisseurs canadiens à Madagascar ;
- Structuration de la CanCham et amélioration des services d'appui et de communication ;
- Accélération de startups à la Canadienne.

Cette collaboration stratégique vise à stimuler la croissance économique inclusive et à renforcer les liens commerciaux et économiques entre Madagascar et le Canada.

2. Objectif

L'objectif de la mission du/de la Directeur(rice) Exécutif(ve) est d'assurer une gestion institutionnelle et opérationnelle de la CanCham, conformément au plan d'action de l'association.

3. Étendue de la mission

Garant(e) de la mise en œuvre du plan d'action de la CanCham, avalisé par son Conseil d'Administration (CA), le(la) Directeur(rice) Exécutif(ve) travaille en étroite collaboration avec ce dernier et aura les attributions suivantes :

- L'élaboration du plan biennal de l'association ;
- L'exécution des décisions prises par le Conseil d'Administration et validées par l'Assemblée Générale (AG) ;
- La planification, la gestion et le suivi des chantiers d'activités et des projets en cours ;
- Le recrutement du personnel nécessaire à la bonne mise en œuvre du plan d'action, avec l'approbation du CA ;
- La préparation du budget annuel pour l'approbation du CA ;
- La Gestion financière, en étroite collaboration avec le / la trésorier (e) ;
- Le développement des partenariats techniques et financiers ;
- La promotion de la CanCham à tous les niveaux ;
- La veille sectorielle et la prospection d'opportunités en faveur de la réalisation de la mission de la CanCham ;
- La représentation de la CanCham auprès des administrations, des différentes instances étatiques et des partenaires techniques et financiers, sur délégation du / de la Président(e) du Conseil d'Administration (PCA) ;
- Le développement d'un modèle économique qui permettra d'assurer la durabilité des activités

et services fournis par la CanCham à ses membres.

De manière spécifique et non exhaustive, le/la Directeur(rice) Exécutif(ve) devra assurer les activités suivantes :

- Concevoir la planification technique et budgétaire biennale de l'association, à proposer au CA et à valider par son AG ;
- Mettre en œuvre le plan d'action budgétisé de l'association ;
- Mettre à jour les procédures de travail pour être plus efficaces, efficientes et conformes aux valeurs de la CanCham ;
- Développer les services d'appui aux membres de manière pérenne ;
- Élaborer des projets et négocier des partenariats financiers ;
- Organiser la participation à des événements internationaux (salons, foires, forum, etc.) et en assurer le suivi ;
- Organiser les événements de promotion de la CanCham, dont des activités de levée de fonds ;
- Organiser les réunions du CA et de l'AG et assurer leur secrétariat, en étroite collaboration avec le / la Secrétaire Général(e) (SG) ;
- Mettre en place une politique de communication percutante et efficace (via le site internet, les réseaux sociaux, la Newsletter, les médias, une charte graphique de la CanCham, des ressources documentaires) avec une visibilité de l'association au Canada et à Madagascar.
- S'acquitter des obligations fiscales de l'association ;
- Élaborer et soumettre au CA les rapports annuels technique et financier, en étroite collaboration avec le / la trésorier (e) et le / la SG.

4. Livrables

Le /La Directeur(rice) Exécutif(ve) aura l'obligation d'établir :

- Des rapports d'activités mensuels sur l'état d'avancement des différentes initiatives, activités et projets en cours (principalement sur les activités de partenariat, de plaidoirie, de recherche de financement ...)
- Des rapports trimestriels d'avancement technique et financier, relatant les faits saillants, les problèmes rencontrés, les résultats obtenus et les perspectives (notamment sur les organisations de salons et d'événements de promotion de la CanCham) ;
- Un modèle économique pour la durabilité des actions de la CanCham au bout de 12 mois d'intervention ;
- Un rapport final de mandat retraçant et capitalisant les principaux résultats obtenus et les recommandations pour la phase de mise en œuvre.

5. Organisation de la mission

Le /La Directeur(rice) Exécutif(ve) travaille sous la supervision du / de la PCA de la CanCham et du Responsable du Volet Agribusiness du Projet PIC.

La durée du contrat est vingt-deux (22) mois.

Le démarrage de la mission est prévu dans le courant du mois de Février 2026.

Le poste est basé à Antananarivo, avec des déplacements réguliers à prévoir en régions et

éventuellement à l'international.

6. Qualifications et profil requis

Le/La Directeur(rice) Exécutif(ve) devra :

- Être titulaire d'un diplôme de niveau BAC+5 minimum en Commerce, Management, Relations Internationales, Développement Économique ou domaine pertinent ;
- Avoir une expérience professionnelle d'au moins sept (7) ans dans la gestion d'une organisation, association ou chambre de commerce, incluant la planification stratégique, le suivi financier, le développement de partenariats et la supervision d'équipes ;
- Justifier d'une très bonne connaissance du Canada, anglophone et francophone, notamment du secteur privé, de ses organismes d'appui et du commerce international ;
- Parler et écrire couramment le français et l'anglais ;
- Maîtriser les outils informatiques de base (Word, Excel, PowerPoint, internet et messagerie électronique) ainsi que les outils de gestion de projets et de communication digitale.

Seront considérés comme atouts majeurs :

- Une bonne connaissance du secteur import-export et de l'Agribusiness, et une expérience dans le développement de filières exportatrices ;
- De solides compétences en relations interpersonnelles, en négociation et en représentation institutionnelle ;
- Une Expérience dans l'organisation d'évènements économiques, de missions commerciales ou de salons internationaux.

Seront considérés comme atouts :

- Savoir utiliser des logiciels de comptabilité et de suivi budgétaire ;
- Être force de proposition pour développer les activités et les partenariats de la CanCham et assurer sa promotion et son rayonnement ;
- Être proactif(ve), dynamique, organisé(e) et faire preuve de leadership pour mobiliser et dynamiser les membres de l'association.