

TERMES DE REFERENCE

Analyse approfondie de la demande en huiles essentielles et épices et identification d'opportunités d'investissements privés dans les régions Diana, Anosy et Atsimo Andrefana- Madagascar.

Contexte

Le Projet Pôles Intégrés de Croissance et Corridors (PIC2) est un projet du Gouvernement de Madagascar, financé par la Banque Mondiale, et visant à stimuler la croissance économique à travers l'appui aux secteurs du tourisme et de l'agrobusiness dans des zones d'intervention cibles. Le projet entame une nouvelle phase, PIC 2.2, qui s'étale de 2019 à 2023. Le projet intervient dans les régions de l'Anosy, de l'Atsimo Andrefana et de Diana, et aussi l'île de Ste Marie.

Le projet comprend trois composantes principales :

- Composante 1 : Stimuler les investissements privés dans le tourisme et l'agrobusiness ;
- Composante 2 : Eliminer les entraves à l'investissement privé dans le tourisme ;
- Composante 3 : Eliminer les entraves à l'investissement privé dans l'agrobusiness ;

Dans le cadre des composantes 1 et 3, le projet soutiendra le développement de quelques filières agrobusiness sélectionnées.

Une des activités de la Composante 1 vise à stimuler des investissements privés dans l'agrobusiness à travers un *Fonds catalytique* dont le principe est de cofinancer - en contrepartie d'un investissement privé donné - des biens, travaux ou services à vocation publique ou semi-publique reliés à cet investissement. Par ailleurs, la composante 1 inclut un programme de subventions destiné à promouvoir des projets de jeunes entrepreneurs notamment liés au secteur de l'agrobusiness.

Les types d'appuis dans la Composante 3 comprennent, entre autres, l'encadrement technique et socio-organisationnel de producteurs, la réhabilitation d'infrastructures économiques rurales, la structuration et l'appui au dialogue entre les acteurs, l'amélioration des textes et réglementations régissant des filières sélectionnées, le développement de services d'appuis aux filières etc..

Les résultats du Projet sur le volet Agrobusiness seront mesurés en termes d'augmentation de la valeur des exportations sur les filières cibles, d'augmentation de revenus des petits producteurs dans ces zones, de nombre d'emplois créés et d'investissement privé généré.

La filière Huiles essentielles et Extraits ainsi que la filière Epices sont parmi les filières appuyées par le PIC2-2.

En effet, Madagascar, même s'il ne représente que 0,8% du commerce mondial des huiles essentielles, occupe une position importante pour certains produits comme l'huile essentielle de girofle ou celle d'ylang ylang, pour lesquels, il est le leader mondial.

Cette position résulte de plusieurs facteurs : un terroir adapté pour ces cultures, une tradition ancestrale dans la distillation des huiles essentielles, un volume de production suffisamment important pour certaines essences pour en faire un acteur incontournable sur la scène internationale.

Ces filières contribuent de manière significative à l'économie malgache, avec des exportations en forte croissance ces dernières années ayant atteint 71,3 millions US \$ en 2018. Elles contribuent à la création d'emplois : la production de girofle seule, dont est extraite la principale huile essentielle de Madagascar (69% des exportations d'HE en 2018), occupe plus de 30 000 personnes dans le pays.

La région DIANA située sur la côte Nord-Est de Madagascar, et plus particulièrement l'île de Nosy Be, est la principale zone de production d'ylang ylang. On y trouve aussi d'autres productions mais en plus faibles volumes, comme par exemple le girofle, le vétiver et le lemongrass. La production de fleurs d'ylang ylang destinées à la distillation est faite par de grands producteurs disposant de superficies pouvant atteindre plusieurs centaines d'hectares mais aussi par de petits producteurs qui disposent en moyenne d'une trentaine de pieds plantés sur 1/10 d'hectare.

Les grands producteurs sont bien organisés et intègrent la production de plantes aromatiques, la distillation et l'exportation d'huiles essentielles. Leurs productions sont très majoritairement certifiées Bio et pour quelques-uns, elles sont certifiées « issues du Commerce Equitable ». Le marché des huiles essentielles, dont y sont généralement incorporés les extraits malgaches, sont majoritairement concentrés en Europe et aux états Unis avec des clients assez fixes pour certains opérateurs.

Concernant les épices, le même contexte pédoclimatique favorise les produits malgaches, tant par leurs spécificités chimiques que leurs arômes particuliers. Le marché mondial des épices importées est évalué à environ USD 4 milliards. Les pays les moins avancés (PMA) tels que Madagascar, les Comores et la République-Unie de Tanzanie tirent une part substantielle de leurs recettes en devises des exportations d'épices.

Mais Madagascar pourrait encore conquérir de nouveaux marchés compte tenu de sa diversité floristique, du potentiel d'extension de certaines plantations, de l'optimisation possible des procédés technologique, et d'un meilleur respect des cahiers de charge des clients.

Plus précisément, les sous-filières Huiles Essentielle et Epices retenues pour des appuis éventuels du Projet PIC2-2 sont :

- Pour la région Diana : les huiles essentielles de girofle, l'ylang ylang, le vétiver, le lemongrass et le poivre ; et en tant qu'épice : le poivre ;
- Pour la région Anosy : les huiles essentielles de baie rose, citrodora et en tant qu'épice : la baie rose, le girofle, le poivre ;
- Et pour la région Atsimo Andrefana : l'extrait de Stevia.

En appui au Ministère de l'Agriculture et au Ministère en charge du Commerce et de l'Industrialisation, le projet PIC souhaite approfondir la connaissance sur la demande internationale en huiles essentielles et épices de ces régions. L'étude devra permettre de confirmer et de mesurer le potentiel de marché concret, de proposer des stratégies produits/marchés optimales et d'aider à stimuler des investissements privés.

A ce titre, le Projet procède au recrutement d'un expert de niveau international.

Objectifs de la mission

Les objectifs principaux de la mission sont de :

- (i) Identifier et prospecter de nouveaux marchés internationaux pertinents pour les huiles essentielles et extraits, ainsi que pour les épices issus des régions Diana, Anosy et Atsimo Andrefana ;
- (ii) Analyser la compétitivité de l'offre de ces régions, identifier les produits/marchés les plus porteurs et proposer les stratégies optimales correspondantes ;
- (iii) Appuyer l'identification d'opportunités d'investissements privés et prospecter des opérateurs/sinvestisseurs potentiels locaux et/ou internationaux dont les projets pourraient être appuyés par le Projet PIC dans ses zones d'intervention.

Missions et attributions

Le Projet mettra à disposition du consultant divers rapports d'études précédentes sur certaines sous-filières cibles. Par ailleurs, des spécialistes en agrobusiness du PIC travailleront étroitement avec le consultant et faciliteront sa mission, notamment pour l'obtention de données, l'organisation de rencontres et la facilitation des contacts.

Il est laissé au consultant le soin de définir la méthodologie, et les tâches ci-après sont à titre indicatif :

Analyse de l'offre :

- Caractériser pour chaque région l'offre locale sur les produits cibles : disponibilité, potentialité avec volumes, cycles de production et de transformation, facteurs déterminants pour la production ; commercialisation actuelle et évaluation de la consommation locale, prix ;
- Analyser le contexte réglementaire, environnemental, socioculturel et technique autour de l'offre par région ;
- Analyser le potentiel d'exportation des produits, ainsi que les facteurs locaux de blocages ;
- Identifier les contraintes majeures à lever pour la promotion à l'exportation de ces produits.

Analyse du marché international :

- Identifier les marchés actuels des produits de Madagascar. Analyser par type d'utilisation finale des produits : les pays et les types de clients preneurs d'huiles essentielles, extrait et d'épices sur le marché international (parfumerie, cosmétiques, parapharmacie, flavor house, etc, ...);
- Caractériser les différents acteurs de la chaîne d'approvisionnement et analyser le commerce international des produits sur les marchés identifiés (volume, valeur et évolution des flux) ;
- Analyser les stratégies adoptées par les acheteurs pour favoriser la durabilité dans leur approvisionnement ;
- Identifier la part de marché accessible sur chaque marché ;
- Inventorier tous les déterminants pour accéder aux marchés identifiés : exigences normatives, réglementation sanitaire, qualité recherchée, documentation exigible, volumes minimum, contraintes en matière de paiement, etc. ;
- Identifier et proposer le(s) segment(s) de marché par produit sur le(s)quel(s) peut se positionner Madagascar;
- Analyser la structure des coûts et réaliser un benchmark des principaux (ou potentiels) concurrents sur le marché régional ou mondial ;
- Identifier et prospecter des entreprises clients cibles potentiels sur les marchés identifiés ;

Stratégie d'intervention sur chaque marché/produit :

- Identifier, à Madagascar et dans des pays similaires, des exemples de bonnes pratiques et de succès en matière de développement de marchés et de développement d'investissements privés sur les produits cibles ou similaires ;
- Proposer des stratégies (avec plan de mise en œuvre) permettant de conquérir les nouveaux marchés ou entreprises identifiés et des opportunités d'investissements privés;
- Formuler des recommandations opérationnelles d'intervention du PIC (ou d'autres partenaires) sur chaque produit/filière ;
- Etablir des scénarii simples d'estimation de coûts des investissements privés proposés, ainsi que des impacts générés : volumes d'exportation, revenus des producteurs, nombre d'emplois créés ;
- Elaborer un plan d'action pluriannuel avec ordre de priorité des interventions pour le développement des filières ciblées par région ;
- Contribuer à la prospection, sensibilisation et identification d'opérateurs privés locaux et/ou internationaux susceptibles d'investir dans les filières cibles ;

- Contribuer à l'identification d'investissements publics ou semi-publics nécessaires et complémentaires de la part du Projet PIC (ou d'autres partenaires) pour stimuler ces investissements privés.

RESULTATS ATTENDUS ET LIVRABLES

Il est attendu les livrables et résultats suivants :

Livrables	Contenu	Echéances Estimatives
Rapport d'établissement	Méthodologie de travail et chronogramme détaillés	05j après signature du contrat
Rapports intermédiaires	<p>Rapport 1 :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Analyse de l'offre des régions cibles pour chaque produit cible : spécificités et potentiels de production et de transformation, circuits de commercialisation, aspects logistiques, contraintes et perspectives pour les filières ; Au niveau international : identification des principaux pays, description des acteurs ; évolution des tendances des échanges internationaux ; analyse des chaînes d'approvisionnement et de distribution. <p>Rapport 2 :</p> <p>Etude de marché approfondie par catégorie de produits incluant : typologie des clients, parts de marché, stratégies des acheteurs pour favoriser la durabilité de leur approvisionnement, analyse des coûts ; identification des déterminants d'accès au marché ; marchés porteurs cibles pour les produits malgaches; défis et contraintes pour la promotion des exportations ;</p> <p>Recommandations opérationnelles et plan d'actions pluriannuel pour le développement des filières retenues dans chaque région ; capitalisation des exemples de « best practices » dans des pays similaires.</p> <p>Rapport 3 :</p> <p>Identification des opportunités d'investissements privés et prospection d'opérateurs privés locaux et/ou internationaux susceptibles d'investir dans les filières retenues ; modèles économiques et orientations sur les activités ; stratégie(s) de développement des marchés cibles et d'investissements privés pour les produits sélectionnés.</p>	<p>30j après signature du contrat</p> <p>50j après signature du contrat</p> <p>75j après signature du contrat</p>
Rapport final	Synthèse des résultats obtenus et des prospections locales et internationale (marchés et investisseurs)	4 mois après signature du contrat

En sus des rapports détaillés, le consultant remettra à chaque livrable un résumé/présentation sous format Powerpoint en langue française.

Des ateliers de restitution aux acteurs et partenaires locaux seront organisés à diverses étapes de la mission.

DUREE ET MODALITES

Le consultant interviendra de manière discontinue sur une durée effective estimée à 50 hommes-jours, étalés sur une période de 4 à 5 mois. On estime à 30 homme-jours la durée totale de séjour à Madagascar qui, outre les rencontres à Antananarivo, pourra inclure des déplacements dans les zones d'intervention.

PROFIL REQUIS

- Titulaire d'au moins d'un Master reconnu en marketing, gestion, agroéconomie économie, Master Of Business Administration, ou dans des domaines équivalents liés à la mission ;
- Au moins 10 ans d'expérience professionnelle ;
- Au moins 05 ans d'expériences autour du domaine des études de marché et/ou du commerce international ;
- Connaissance des circuits du marché des huiles essentielles et marchés connexes ; des épices et autres marchés équivalents ; et/ou du stévia
- Connaissances des enjeux liés à l'investissement privé dans le secteur agrobusiness dans des pays comme Madagascar ;
- Au moins 02 expériences similaires ;
- Excellentes capacités d'analyse, de synthèse et de communication ;
- Une bonne pratique de l'Anglais serait un atout.

Bibliographie :

- GADDAS W., Etude sur la stratégie de développement de la chaîne de valeur huiles essentielles de la région Diana, STECIA International, Nov 2019.
- CHAKIB A., « Analyses pour la sélection et l'identification d'appuis à des filières agricoles porteuses dans les zones d'intervention du Projet PIC2 à Madagascar », Juin 2018.
- RIBERY A., « Etude sur la potentialité de traitement, transformation, exportation de produits agricoles dans la Région Anosy », Déc 2013.