



TERMES DE REFERENCE

RECRUTEMENT D'ASSISTANTS TECHNIQUES EN CHARGE DE LA PROMOTION DE L'ENTREPRENEURIAT, L'INCUBATION ET L'ACCOMPAGNEMENT DES ENTREPRISES

Pour des postes basés à : (i) Tuléar ; (ii) Fort-Dauphin

1. CONTEXTE

A propos du PIC

Le PIC2, ci - après dénommé « Le Projet » est une des actions du Gouvernement de la République de Madagascar (GOM) pour mettre en œuvre le Programme Général de l'Etat et le Plan National de Développement et contribuer ainsi à stimuler un développement rapide et inclusif en appuyant la mise en place d'espaces de croissance. Le Gouvernement de Madagascar a obtenu un financement de l'Association Internationale de Développement (IDA/Banque Mondiale) pour mettre en œuvre le Projet PIC2. Dans ce cadre, le Projet a pour objectif de soutenir la dynamisation de zones et corridors à fort potentiel de croissance, en stimulant le secteur privé et en développant des secteurs économiques porteurs. Les trois zones d'intervention du Projet PIC2 sont la Région Diana, notamment le long du corridor RN6, la Région Atsimo Andrefana, notamment le long du corridor RN9, et la Région Anosy.

Pour atteindre les objectifs de développement qui lui sont assignés, le Projet intervient dans plusieurs volets dont un Programme couvrant l'amélioration du cadre d'activité des entreprises pour stimuler l'investissement privé. Les principales activités de ce Programme concernent notamment :

- l'appui à l'amélioration du climat des affaires et la promotion des investissements privés en appui à l'EDBM incluant entre autres la mise en place du cadre des Partenariats Publics-Privés (PPP) et des Zones Economiques Spéciales (ZES) ;
- l'appui à la mise en place de guichets uniques dédiés à la création et à la formalisation des entreprises ;
- l'implémentation de réformes pour améliorer le traitement des litiges commerciaux ;
- l'appui à des filières porteuses pour favoriser leur compétitivité ;
- la mise en place et l'opérationnalisation d'un programme de subventions aux entreprises commerciales et aux projets d'entreprises de jeunes opérateurs.

A propos du programme de développement/accompagnement des entreprises locales

C'est dans ce cadre que le projet PIC2 projette de mettre en œuvre un programme de promotion de l'entrepreneuriat, d'incubation de projets et d'accompagnement/et de développement des entreprises locales en partenariat avec :

- la Chambre de commerce, de l'industrie et de l'agriculture à Tuléar.
- le Centre d'Affaire Régional de l'Anosy à Fort-Dauphin.

Les principaux objectifs du programme sont : (i) Favoriser l'émergence de nouvelles idées d'entreprises ; (ii) Soutenir les opérateurs dans leur démarche entrepreneuriale ; (iii) Accompagner, et conseiller les dirigeants d'entreprises dans leurs activités professionnelles ; (iv) Accompagner et faciliter l'implantation de nouveaux investisseurs dans chaque région d'intervention ; (v) Poursuivre les efforts de formalisation des entreprises locales.

Ce programme sera ancré et mis en œuvre au sein de la Chambre de commerce de Tuléar, et du CARA Fort-Dauphin pour assurer sa prise en charge et sa pérennisation.

C'est dans ce cadre que le Projet souhaite recruter **des Assistants techniques seniors en charge de la promotion de l'entrepreneuriat, de l'incubation et de l'accompagnement des entreprises à Tuléar et à Fort-Dauphin.**

2. MANDAT ET OBJECTIFS

Les objectifs de la mission de l'Assistant Technique sont :

- la mise en place, l'opérationnalisation et la pérennisation d'un service dédié à l'incubation et à l'accompagnement des entreprises ;
- le renforcement de capacité de l'équipe locale des CCI ;
- le renforcement de capacité et l'accompagnement des entrepreneurs ciblés dans la gestion de leurs entreprises en vue de : (i) augmenter les chiffres d'affaires, la productivité et les emplois créés ; (ii) minimiser les risques de défaillance;
- l'accompagnement des entrepreneurs dans la concrétisation de nouvelles opportunités d'affaires dans les régions.

3. ETENDUE DES SERVICES

3.1. Accompagnement des CCIA/CARA dans la mise en place, l'opérationnalisation et la pérennisation d'un service incubateur et coaching

- Connaître de manière approfondie le tissu économique régional (secteurs et filières, profil des entreprises, marchés existants et potentialités, produits et services non produits sur place, ...).
- Définir et mettre en place les services payants à développer au sein du département.
- Proposer un modèle de pérennisation financière du département.
- Mettre en place un système de suivi et d'évaluation des activités développées.
- Développer des partenariats financiers et techniques pour le développement du service.
- Elaborer les termes de référence des formateurs/coach à recruter.
- Renforcer les capacités de l'équipe (formation, coaching, montage de business plan, etc...).

3.2. Mise en place d'une base de données économiques

- Elaborer des fiches techniques et des fiches produits pour les filières et les produits phares et de la région (localisation, quantité, prix, cours des produits, douane,...).
- Elaborer des fiches techniques sur les procédures commerciales (import/export, douane,...).
- Etablir une base de données des clients potentiels pour le service d'incubation et d'accompagnement des entreprises.
- Collecter des documentations pour ce service (manuel, guide, rapports d'étude, fiches,...).

3.3. Incubation de projets et accompagnement des entreprises

- Mettre en place des critères de sélection des entrepreneurs à former et/ou accompagner.
- Définir et mettre en œuvre les actions nécessaires pour informer sur le programme, et trouver des clients (néo-entrepreneurs et entrepreneurs).
- Identifier des opportunités d'affaires économiquement viable et réalisable dans les régions et accompagner les promoteurs dans le montage de projets

- Fournir un support individuel ponctuel à des entrepreneurs ciblés ou à des groupes d'entrepreneurs. L'appui aux néo-entrepreneurs et aux entrepreneurs inclut entre autres : (i) le diagnostic/audit de l'entreprise ou l'étude du projet, (ii) la formulation de recommandations, (iii) l'identification des besoins, (iv) la formation et (v) le coaching des entreprises dans les domaines mentionnés ci-dessous (liste non exhaustive et dépendant des besoins identifiés):
 - o Assistance dans l'élaboration de business plan,
 - o Assistance dans l'identification de solutions financières et accompagnement au dépôt et suivi des dossiers de financement,
 - o Assistance dans la gestion opérationnelle (exemple : optimisation de la production, approvisionnement,...), administrative, humaine et financière,
 - o Assistance dans l'élaboration de devis (évaluation coûts),
 - o Assistance en communication et marketing (stratégie, plan,...),
 - o Assistance dans la commercialisation et dans la recherche de marchés.
- Effectuer le suivi des impacts du programme.

4. OBLIGATIONS DE RAPPORTS

- Un plan d'action un mois après la signature du contrat
- Des rapports d'avancement technique mensuel faisant état de la situation des activités.
- Un rapport final de mandat retraçant et capitalisant les principaux résultats obtenus

5. ORGANISATION DE TRAVAIL

La durée du contrat sera de un (01) an à compter du mois de Novembre 2016. Le contrat pourra faire l'objet d'une extension après évaluation satisfaisante des performances.

Les AT sont basés à Tuléar, et à Fort-Dauphin. Ils pourront être amenés à effectuer des déplacements au sein des zones d'interventions du Projet PIC.

6. QUALIFICATIONS

- Titulaire d'un diplôme Bac+4 en entrepreneuriat, gestion, économie ou tout autre domaine pertinent avec la mission
- Au moins 07 (sept) ans d'expérience professionnelle en renforcement de capacités des PME (gestion opérationnelle, administrative, humaine et financière) et en accompagnement (coaching) des entreprises ou en appui au développement des PME
- Expériences souhaitées dans l'un des domaines cités dans la section 3.3.
- Expériences souhaitées dans la commercialisation et dans la recherche de marchés nationaux pour divers secteurs
- Expériences pratiques de la mobilisation des financements pour les entreprises seraient un atout
- Bonne connaissance de l'environnement de l'entrepreneuriat à Madagascar
- Bonne connaissance du fonctionnement opérationnel, commercial, administratif et financier d'une entreprise privée
- Connaissance des procédures d'importation et exportation serait un atout
- Maîtrise des outils informatiques
- Maîtrise parfaite du français
- Grande capacité de communication interpersonnelle et excellente capacité rédactionnelle
- Vif, dynamique et réactif, capacité à prendre des initiatives et à travailler en autonomie