

Termes de Référence et Etendue des Services

<p style="text-align: center;">RESPONSABLES DE CENTRES D'AFFAIRES REGIONAUX (STRUCTURES DAPPUI A L'ENTREPRENEURIAT) Postes basés à Diego et à Tuléar</p>

1. Contexte

Mises en place avec l'appui du Projet Pôles Intégrés de Croissance et Corridors (PIC2), et ancrés au sein des Chambres de Commerce locales, les Centres d'Affaires Régionaux de DIANA (CARD) et d'Atsimo Andrefana (CARSO) ont pour objectif de stimuler et d'accompagner les initiatives privées locales, particulièrement l'entrepreneuriat.

Entre 2017 et 2019, une première collaboration entre ces Centres d'Affaires et le projet PIC2 avait été initiée dans le cadre d'un programme d'appui à l'entrepreneuriat (Junior Miary) pour assurer la formation et l'accompagnement des bénéficiaires du programme.

La collaboration devrait se poursuivre sous la deuxième phase du projet PIC2 (PIC2-2) qui s'étalera de 2019 à 2023, plus particulièrement sous sa Composante 1 du projet intitulée : « **Stimuler les investissements et l'entrepreneuriat dans le tourisme et l'agribusiness** ». Cette composante inclut un **programme dénommé FIEM** qui consistera à allouer à des investisseurs privés ou à des entrepreneurs sélectionnés sur une base compétitive, des fonds destinés à soutenir leurs projets. Ces projets devront être liés aux deux secteurs d'intervention du PIC2 (Agribusiness et Tourisme) dans ses zones cibles.

Les entrepreneurs bénéficiaires de ce programme FIEM seront formés et accompagnés tout au long de la mise en œuvre de leurs projets respectifs.

Dans le cadre du programme FIEM, mais aussi pour développer l'écosystème privé local, les Centres d'Affaires seront renforcés afin d'être en mesure de fournir une gamme élargie de services aux entrepreneurs, aux PME et aux plus grandes entreprises.

A ce titre, le Projet PIC2-2 recrute des Responsables au niveau des deux régions Diana et Atsimo Andrefana pour assurer la coordination et l'opérationnalisation des activités ainsi que l'élaboration et la mise en œuvre de la stratégie de pérennisation de ces Centres.

2. Objectifs et étendue de la mission

Les Responsables des Centres d'Affaires ont pour objectifs de :

- Assurer la gestion et la coordination des activités des Centres d'Affaires ;
- Conseiller et accompagner les bénéficiaires du programme FIEM du PIC2-2 ;
- Elaborer et mettre en œuvre la stratégie de pérennisation des Centres d'Affaires ;
- Assurer une forte présence des Centres d'Affaires dans l'écosystème entrepreneurial et du secteur privé de la région.

Sans être exhaustives, leurs tâches comprennent :

Gestion et coordination des Centres d'Affaires :

- Contribuer à la préparation et à l'élaboration des plans de travail et budgets annuels ;
- Mettre en place les procédures et outils nécessaires à la gestion des centres et à la fourniture des services/prestations (incluant entre autres la rédaction de brochures et les manuels de travail du Centre) ;

- Veiller à la bonne exécution des prestations effectuées qu'elles soient fournies par les Centres d'Affaires ou par d'autres biais ;
- S'assurer de la transparence et de la conformité de gestion des fonds des Centres aux règles et procédures du Projet PIC2.2 et/ou des Chambres de commerce (CCI) partenaires ;
- Informer le responsable du volet accompagnement du PIC2-2 des avancements, problèmes rencontrés et des pistes de solutions à explorer ;
- Participer à l'élaboration des TDRs et au recrutement des formateurs/coachs des Centres d'Affaires ;
- Mettre en place une base de données de formateurs et coach auxquels le centres peut faire appel ;
- Renforcer les capacités de l'équipe des Centres d'affaires (en formation et coaching, en montage de business plan, etc...).

Conseils et accompagnement des bénéficiaires du programme FIEM :

- Assister les entrepreneurs présélectionnés dans l'élaboration de leurs business plan et leurs plans de formation en collaboration avec les autres experts du PIC2 ;
- Fournir un support individuel périodique aux entrepreneurs qui inclut entre autres : (i) le diagnostic de l'entreprise ou du projet, (ii) l'identification et la formulation des besoins en matière de formations et d'accompagnement ;
- Superviser la mise en œuvre et l'évaluation des activités de formation et d'accompagnement des entrepreneurs que celles-ci soient directement fournies par le centre ou non.
- Assister ou faire assister par le Centre les entrepreneurs dans la gestion leur projet pour en assurer la réussite. Cela peut concerner (i) la gestion opérationnelle : optimisation de la production et de l'approvisionnement, évaluation de coûts et élaboration de devis,... (ii) la gestion administrative : ressources humaines, relations avec l'administration et les banques, ..., (iii) la gestion financière : tenue des comptes, fiscalité, suivi des prêts bancaires... ;
- Assister ou faire assister les entrepreneurs dans leurs plans de communication et de marketing ainsi que dans la recherche de marchés et la commercialisation ;
- Accompagner les entrepreneurs dans la concrétisation de nouvelles opportunités d'affaires dans les régions ;
- Appuyer le suivi et l'évaluation des impacts du programme FIEM.

Développement et mise en œuvre de la stratégie de pérennisation des centres d'affaires :

- Inscrire le développement de la stratégie en lien étroit avec la vision et la stra
- Prospector et développer la clientèle des centres d'affaires en dehors des bénéficiaires du programme FIEM du PIC2 ;
- Concevoir et développer une gamme élargie de services payants à proposer par les centres en addition aux programmes de formation, coaching, mentoring ;
- Proposer un modèle de pérennisation financière des centres ;
- Mettre en œuvre un système de suivi de l'efficacité des prestations fournies par les centres auprès de ses clients
- Améliorer les prestations des centres en fonction des résultats obtenus ;
- Développer des partenariats techniques et financiers pour le développement des services proposés par les centres.

Assurer une forte présence des centres d'affaire dans l'écosystème entrepreneurial de la région :

- Travailler en étroite collaboration avec les Chambres de Commerce
- Identifier et effectuer une veille des opportunités d'affaires économiques dans les régions ;
- Mettre en place et tenir à jour une base de données économiques à travers des fiches techniques sur les filières et les produits phares de la région, des fiches techniques sur les procédures administratives et commerciales (import/export, douanes,...) ;
- Définir et mettre en œuvre les actions nécessaires pour faire connaître les offres et services des centres d'affaires ;
- Etablir une base de données des clients potentiels pour des services d'incubation et d'accompagnement d'entreprises ;
- Fournir une assistance dans l'identification de solutions financières et accompagner les clients au dépôt et suivi des dossiers de financement.

Et toute autre tâche en lien avec leur expertise et leurs compétences qui leur seront confiées par le Responsable du volet accompagnement du programme FIEM ou le coordinateur du Projet PIC.

3. Organisation de travail

La durée prévisionnelle de la mission est de 04 ans sous réserve d'une évaluation satisfaisante des performances réalisée conjointement par le Responsable du volet accompagnement du programme FIEM et le Coordonnateur National du Projet PIC après 6 mois, 12 mois et 18 mois après la date de prise de fonction.

Les responsables des centres d'affaire seront respectivement basés à Diego et à Tuléar.

Ils travailleront sous la supervision directe du Responsable du volet accompagnement, et en étroite collaboration avec les assistants techniques régionaux en appui au secteur privé du Projet PIC2. Ils pourront être amenés à effectuer des déplacements au sein des zones d'interventions du Projet PIC2.

4. Qualifications requises

- ✓ Titulaire d'un diplôme d'études supérieures (minimum Bacc+4) en gestion, entrepreneuriat, ressources humaines ou autre domaine pertinent avec la mission ;
- ✓ Expérience professionnelle d'au moins cinq (05) ans dont une partie dans le secteur privé ou l'entrepreneuriat ;
- ✓ Expérience probante en formation et coaching d'entrepreneurs et/ou gestion de ressources humaines ;
- ✓ Connaissances en matière de techniques commerciales et principes de la relation client ;
- ✓ Bonne connaissance du contexte économique et social de la région d'intervention ;
- ✓ Solide connaissance du fonctionnement opérationnel, commercial, administratif et financier d'une entreprise privée ;
- ✓ Grande polyvalence et expérience de gestion d'équipe pluridisciplinaire ;
- ✓ Dynamique et proactif, apte à travailler avec un minimum de supervision ;
- ✓ Grande capacité de communication et excellentes capacités rédactionnelles ;
- ✓ Parfaite maîtrise des outils informatiques et bureautique ;
- ✓ Parfaite maîtrise du français ; La maîtrise du dialecte local est un atout majeur ;
- ✓ Capacité à convaincre, rigueur et sens de l'organisation.